



Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas
Universidade Técnica de Lisboa



**A EVOLUÇÃO DA ESPECIALIZAÇÃO TECNOLÓGICA DA
ECONOMIA E DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS, DESDE
OS ANOS 1960 ATÉ AO MOMENTO ACTUAL, FACE A UM
CONJUNTO DE OPORTUNIDADES E DESAFIOS**

Dissertação para obtenção de grau de Mestre em Relações Internacionais

Mestranda: Marina Andrea de Almeida Gonçalves Amaral

Orientadora: Professora Doutora Carla Guapo Costa

Lisboa
2011

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, os agradecimentos académicos são dirigidos à Professora Carla Costa pela excelente orientação e ajuda no desenvolvimento desta Tese de Mestrado. Muito obrigada pelo apoio e motivação.

Agradecimento muito especial ao meu marido, pais, sogros e avós por toda a paciência e compreensão.

Uma última palavra para a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola e para todos os colegas, pela flexibilidade disponibilizada, sem a qual não seria possível realizar este trabalho.

RESUMO

A presente Tese de Mestrado analisa a evolução da especialização da economia e das exportações no contexto da internacionalização da economia portuguesa, tendo por base, que a crescente abertura da economia portuguesa ao exterior e a intensificação da sua integração nos espaços económicos europeus originaram profundas alterações estruturais.

Com a entrada na EFTA e mais tarde na CE/UE, a estrutura da economia e das exportações revelaram uma forte mutação, evoluindo da especialização em produtos de baixo valor acrescentado caracterizados pela vantagem competitiva assente no baixo preço, para uma especialização de cariz tecnológico com o predomínio de sectores de alta e média tecnologia, o que resultou no saldo positivo da Balança de Pagamentos Tecnológica.

Consequentemente, a competitividade da economia e das exportações portuguesas deixou de assentar na competitividade pela via custo, passando a basear-se na diferenciação, diversificação e na inovação.

Para esta evolução contribuíram fortemente um conjunto de factores que resultaram da progressiva internacionalização da economia portuguesa, destacando-se a abertura de novos mercados e a importância dos fluxos de IDE recebidos em Portugal, durante os anos 1990, que se direccionaram, essencialmente para sectores de alta e média tecnologia, o que originou um efeito estrutural de contágio em toda a estrutura económica.

Palavras-chave: Internacionalização – IDE – Valor Acrescentado – Inovação – Especialização – Competitividade

ABSTRACT

The present thesis analyses the evolution of economy and exportations specialization in the context of the Portuguese economy internationalization, in the basis, that the increasing openness to the exterior and the intensification of the integration in the European economic areas originated profound structural transformations.

With the entrance in EFTA and later in the European Community (EC), the economy and exportations structure revealed a strong mutation, with an evolution from a specialization in low value-added products characterized by a competitive advantage based on low price, to a technological specialization founded in high and medium technology sectors, which contributed to the positive rate of the Technology Balance of Payments.

Consequently, the economy and exportations competitiveness is no longer based on low price, but based in values like differentiation, diversification, innovation and technology.

To this evolution had strongly contributed some factors that resulted from the progressive internationalization of the Portuguese economy, such as the openness of new markets, and the importance of the Foreign Direct Investment flows received in Portugal, in the 1990's, which went towards to high and medium technology sectors, contributing to a structural spill-over in the economy structure.

Key Words: Internationalization – Foreign Direct Investment – Value Added – Innovation – Specialization - Competition

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS	2
RESUMO	3
ABSTRACT	4
ÍNDICE DE ABREVIATURAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS	10
 CAPÍTULO I – Metodologia	
1.1. Justificação do tema	11
1.2. Pergunta de partida	12
1.3. Hipóteses de trabalho	12
1.4. Objectivos de trabalho	12
1.5. Metodologia	14
1.6. Enquadramento teórico-conceptual: teorias do comércio internacional e da integração económica	15
1.7. Plano e organização do trabalho	15
 CAPÍTULO II – Enquadramento Teórico-Conceptual	
2.1. Introdução	16
2.2. As teorias do Comércio Internacional – das doutrinas mercantilistas aos autores contemporâneos	16
2.3. Teoria da Integração Económica – enquadramento com a integração económica europeia	23
2.4. Notas finais	29
 CAPÍTULO III – O início da abertura da economia portuguesa e a especialização pelo factor custo: dos anos 1950 a 1985	
3.1. Introdução	30
3.2. Os anos 1950: a autarcia e proteccionismo	31
3.2.1. A economia portuguesa nos anos 1950: o proteccionismo e o modelo de substituição das importações	31
3.2.2. Especialização da economia e do comércio externo português nos anos 1950	32
3.2.3. Primeiros passos na abertura da economia portuguesa ao exterior durante os anos 1950	33
3.3. O período de crescimento e transformação inicial da estrutura da economia e do comércio externo português – De 1960 a 1973	33
3.3.1. A entrada na EFTA e o Anexo G	34
3.3.2. A adesão à EFTA e a evolução da especialização da economia e do comércio externo português	36
3.3.2.1. A evolução da estrutura produtiva após a adesão à EFTA e a influência do IDE	36

3.3.2.1.1.	A influência do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) na evolução da estrutura produtiva da economia portuguesa, após a adesão à EFTA.....	38
3.3.2.2.	A evolução da estrutura e geografia do comércio externo após a adesão à EFTA	39
3.3.2.2.1.	Evolução da geografia do comércio externo	43
3.4.	O Acordo de Livre Comércio com a CEE - 1972.....	43
3.5.	O crescimento económico no período de 1960 a 1973	44
3.6.	A crise da segunda metade dos anos 1970: o 25 de Abril de 1974 e os choques petrolíferos	45
3.6.1.	As políticas económicas adoptadas pelo novo Regime Político e pelos vários Governos Provisórios e suas consequências no desenvolvimento da economia	46
3.6.2.	Consequências da conjuntura internacional e das medidas adoptadas pelos Governos Provisórios	48
3.6.3.	A crise da balança de pagamentos e a intervenção do FMI	50
3.6.4.	O segundo choque petrolífero de 1979 e o segundo Acordo com FMI	52
3.6.5.	A especialização da economia e comércio externo no período de 1974 e 1985	52
3.6.5.1.	A estrutura e especialização da economia no período de 1974 e 1985	53
3.6.5.2.	A evolução da especialização da estrutura e geografia do comércio externo português, no período entre 1974 e 1985	55
3.6.5.2.1.	Evolução da geografia do comércio externo	58
3.7.	Notas finais	58

CAPÍTULO IV – A especialização tecnológica da economia e do comércio externo português após a adesão à CEE

4.1.	Introdução.....	61
4.2.	A entrada para a CEE.....	62
4.3.	Enquadramento macroeconómico da participação de Portugal no processo de integração europeia – Do final dos anos 1980 à União Económica e Monetária.....	63
4.4.	A União Económica e Monetária (UEM), os alargamentos e a crise internacional	65
4.4.1.	Os alargamentos à Europa de Leste – e a perda de competitividade do mercado português	67
4.5.	A especialização da economia e do comércio externo português após a adesão à CEE	68
4.5.1.	A importância dos Fundos Comunitários para o desenvolvimento económico português	68
4.5.2.	O Investimento Directo Estrangeiro após a adesão de Portugal à CE e a influência na evolução da especialização da economia portuguesa	69
4.5.2.1.	A importância dos fluxos de IDE na especialização tecnológica da economia e das exportações portuguesas	71
4.5.3.	O Investimento Directo Português no Exterior (IDPE) a partir de 1990	74
4.5.4.	A especialização tecnológica da economia portuguesa – após adesão à CE	75
4.5.5.	A especialização tecnológica do comércio externo português após adesão à CE	81
4.5.5.1.	A evolução da geografia do comércio externo português após a adesão à CE	82
4.5.5.2.	A especialização tecnológica da estrutura das exportações portuguesas	83
4.5.6.	Exemplos de sucesso da especialização tecnológica da economia portuguesa	88
4.6.	Notas finais	90

CAPÍTULO V – Estudo de Caso – A reconversão tecnológica do sector têxtil

5.1. Introdução	92
5.2. A importância e evolução da Indústria têxtil e do vestuário no contexto da economia e das exportações portuguesas	92
5.2.1. A importância na estrutura produtiva da economia portuguesa	92
5.2.2. A importância na estrutura do comércio externo português	94
5.3. A modernização e especialização tecnológica da ITV portuguesa	97
5.3.1. As premissas e a estratégia para a modernização e competitividade da ITV	97
5.3.2. Os programas de apoio à modernização da ITV e os Agentes	99
5.3.3. A especialização tecnológica da ITV: a aposta no I&D, a diversificação e a diferenciação dos têxteis técnicos	102
5.3.3.1. A diversificação e diferenciação dos têxteis técnicos	102
5.4. Análise SWOT da ITV	105
5.5. Casos de sucesso da especialização tecnológica da ITV	107
5.5.1. A empresa <i>P&R Têxteis, SA</i>	107
5.5.2. A empresa <i>Petratex – Confecções, SA</i>	108
5.5.3. Outros exemplos	109
5.6. Notas Finais	110

<i>CAPÍTULO VI - Conclusão</i>	112
---	-----

<i>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</i>	118
--	-----

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

- ADI** – Agência de Inovação
- ANIL** – Associação Nacional da Indústria de Lanifícios
- ANIVC/APIV** – Associação Nacional das Indústrias de Confeção e Vestuário
- ASM** – Associação Selectiva Moda
- ATP** – Associação Têxtil e Vestuário de Portugal
- BCE** – Banco Central Europeu
- BEI** – Banco Europeu de Investimento
- BIRD** – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
- CE** – Comunidade Europeia
- CECA** – Comunidade Europeia do Carvão e Aço
- CEE** – Comunidade Económica Europeia
- CENTI** – Centro de Nanotecnologia e Materiais Técnicos
- CIP** – Confederação Empresarial de Portugal
- CITEVE** - Centro Tecnológico das Indústrias Têxtil e do Vestuário de Portugal
- CITEX** – Centro de Formação Profissional da Indústria Têxtil
- ECU** – *European Current Unit*
- EFTA** – Associação Europeia de Comércio Livre
- ESA** – Agência Espacial Europeia
- EURATEX** - The European Apparel and Textile Confederation
- FBCF** – Formação bruta de capital fixo
- FEDER** – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
- FEOGA** – Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola
- FMI** – Fundo Monetário Internacional
- FSE** – Fundo Social Europeu
- GATT** – Acordo Geral de Tarifas e Comércio

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias empresas e ao Investimento

IDE – Investimento Directo Estrangeiro

IDEP – Investimento Directo Estrangeiro em Portugal

IDPE – Investimento Directo Português no Exterior

IME – Instituto Monetário Europeu

INE – Instituto Nacional de Estatística

ITV – Indústria Têxtil e do Vestuário

IVA – Imposto sobre o valor acrescentado

MTC – Mecanismo de Taxas de Câmbio

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OECE – Organização Europeia de Cooperação Económica

OMC – Organização Mundial do Comércio

PADIM – Plano de Apoio ao Desenvolvimento das Indústrias da Moda

PALOP – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PEC – Plano de Estabilidade e Crescimento

PEDIP – Plano Específico para o Desenvolvimento da Indústria Portuguesa

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e médias empresas

PNB – Produto Nacional Bruto

PSD – Partido Social Democrata

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional

SME – Sistema Monetário Europeu

UE – União Europeia

UEM – União Económica e Monetária

VAB – Valor Acrescentado Bruto

ÍNDICE DE FIGURAS

A. Índice de Gráficos

Gráfico 1 – Grau de abertura de Portugal face à média de sete países europeus (1910-2010).....	42
Gráfico 2 – Abertura e cobertura comercial na economia portuguesa	57
Gráfico 3 – Quota de exportações das diferentes classes <i>PRODY</i>	73
Gráfico 4 – Despesas em actividades de Inovação e Desenvolvimento (I&D) – total e por sector de execução... ..	79
Gráfico 5 – Exportações de produtos industriais transformados, por grau de intensidade tecnológica	86
Gráfico 6 – Têxteis e Vestuário em Portugal – Peso no valor acrescentado bruto	93
Gráfico 7 – Exportação – Evolução do peso dos têxteis e vestuário na exportação total	95

B. Índice de Quadros

Quadro 1 – Teoria da Vantagem Relativa – Custos unitários (horas/trabalho)	18
Quadro 2 – Teoria das Uniões Aduaneiras – Criação ou desvio de Comércio	25
Quadro 3 – VAB – Estrutura produtiva entre 1951 e 1974.....	37
Quadro 4 – Composição das exportações entre 1960 e 1973.....	40
Quadro 5 – Vantagens comparativas na exportação das indústrias transformadoras em 1970	41
Quadro 6 – Composição das importações de mercadorias entre 1960 e 1973	41
Quadro 7 - VAB – Estrutura produtiva entre 1961 e 1985	54
Quadro 8 – Composição das exportações entre 1973 e 1985.....	55
Quadro 9 – Vantagens comparativas na exportação das indústrias transformadoras entre 1970 e 1980	56
Quadro 10 – Composição das importações de mercadorias entre 1973 e 1985	57
Quadro 11 – Evolução do IDE entre 2002 e 2010	71
Quadro 12 – O papel do IDE nas exportações portuguesas por classe <i>PRODY</i>	72
Quadro 13 – O papel do IDE na evolução da vantagem comparativa revelada das exportações portuguesas.....	74
Quadro 14 – VAB – Estrutura produtiva entre 1986 e 2003.....	77
Quadro 15 – Indicadores de Inovação Empresarial (2002 e 2008)	80
Quadro 16 – Peso de cada sector no total das exportações de produtos industriais transformados.....	85
Quadro 17 – Contributo de cada sector para o aumento das exportações	87
Quadro 18 – Balança de Pagamentos Tecnológica.....	87
Quadro 19 – Principais produtos têxteis técnicos exportados por Portugal	104
Quadro 20 – Peso das exportações de têxteis técnicos e vestuário funcional no total das exportações da ITV .	104

CAPÍTULO I METODOLOGIA

1.1. Justificação do tema

O estudo da evolução da economia e do comércio externo português está intimamente relacionado com a crescente participação da economia no comércio internacional, tornando-se essencial a análise dos estímulos originados pela contínua abertura ao exterior e a sua influência na transformação da economia e das exportações.

Neste sentido, o tema proposto apresenta uma importante relevância no âmbito do entendimento da mutação do perfil económico, desde os anos 1950, em que se registava uma taxa de abertura comercial muito reduzida, passando pelas várias fases de abertura da economia portuguesa ao exterior, até à actualidade, e, a sua relação com um conjunto de oportunidades e desafios resultantes desta internacionalização. Por outro lado, perante estas mudanças na especialização da economia e das exportações portuguesas, torna-se pertinente analisar os desafios que se apresentam actualmente à economia portuguesa, numa época marcada pela crise internacional, e pela necessidade de aumentar a competitividade internacional.

Por sua vez, o crescimento do comércio externo e o aprofundamento da internacionalização da economia, apresentaram também um forte contributo para o crescimento económico sendo de destacar *“a predominância dos efeitos externos na contribuição da eficiência do trabalho para o crescimento do PIB, que se acentua após a adesão à Comunidade Europeia”* (Lains e Silva, 2008, p. 334).

A evolução da economia portuguesa e as suas mudanças estruturais estão muito interligadas com a evolução do comércio internacional, pois, por um lado, as mudanças na estrutura do comércio internacional colocam desafios à economia em termos de adaptabilidade às condições de funcionamento e acesso ao mercado, e por outro lado, as mudanças estruturais na economia portuguesa influenciam a sua competitividade internacional (Mateus, 2006).

Esta abordagem do crescente aprofundamento das relações económicas com o exterior, principalmente, no âmbito do espaço europeu, permitirá identificar o conjunto de factores que se revelaram verdadeiros catalisadores da evolução da estrutura produtiva da economia e do comércio externo português. Destacando-se, em especial, o estudo da influência dos fluxos de Investimento Directo Estrangeiro (IDE) na afirmação da especialização tecnológica da economia.

Assim, *“a forte abertura ao comércio externo na segunda metade do século XX é, juntamente com a concomitante industrialização, uma das características mais marcantes na evolução da economia portuguesa”* (Lains e Silva, 2008, p. 336). Consequentemente, a conjugação destes estímulos externos e internos, originou a mutação do perfil da economia e das exportações portuguesas, sendo substituída a vantagem comparativa assente no baixo preço pela competitividade pela qualidade e valor acrescentado dos produtos (Lopes, 1998).

Para o desenvolvimento do tema proposto será fundamental a abordagem de vários objectos de estudo, nomeadamente, a economia e os seus sectores de actividade, o comportamento das exportações portuguesas, sua composição e os mercados de destino (desde 1950), o comércio internacional, as suas tendências e a influência na economia portuguesa.

Perante este enquadramento, o presente estudo permitirá analisar a importância do processo de internacionalização para o desenvolvimento e competitividade da economia e das exportações portuguesas.

1.2. Pergunta de partida

Tendo por base a escolha do tema e a relevância do mesmo, a pergunta de partida assenta na procura da justificação da importância que a abertura ao exterior representou para a especialização da economia e do comércio externo português.

Como evoluiu a especialização tecnológica das exportações portuguesas desde os anos 1960 até ao momento actual, face a um conjunto de oportunidades e desafios, no contexto da internacionalização da economia nacional?

1.3. Hipóteses de trabalho

A especialização das exportações portuguesas teve origem num conjunto de factores de origem interna e externa. Neste sentido, as hipóteses de trabalho relacionam-se com a análise de quais os factores que mais profundamente influenciaram esta especialização, os factores de natureza interna ou os factores de externos.

Hipótese 1 – Os factores externos desencadeados pela internacionalização da economia, entre eles, a abertura de novos mercados e os fluxos de IDE, apresentaram-se como os principais indutores da evolução da especialização das exportações portuguesas.

Hipótese 2 – Os factores de origem interna relacionados com a transição democrática e a política económica e industrial desenvolvidas tiveram uma forte influência no desenvolvimento da especialização tecnológica da economia e das exportações portuguesas.

1.4. Objectivos do trabalho

Com a análise da especialização da economia e das exportações portuguesas pretende-se assim estudar os factores que desencadearam a mudança na especialização da economia, principalmente, a partir do final dos anos 1950.

O objectivo central na abordagem do tema será analisar a importância do comércio internacional, da sucessiva integração e abertura da economia portuguesa e as mudanças internas,

na evolução da especialização da economia e das exportações portuguesas, quer em termos da estrutura (produtos), quer em termos geográficos (parceiros comerciais).

As mudanças na especialização da economia portuguesa foram influenciadas pelo contexto político, económico, social não só a nível interno, como também a nível internacional.

No final do século XIX a economia e as exportações portuguesas concentravam-se nos produtos alimentares, com reduzida necessidade de transformação industrial, que representavam mais de 2/3 das exportações de bens portugueses, destacando-se neste sector as exportações de vinho, nomeadamente, do vinho do Porto (Lains e Silva, 2008).

No decorrer do século XX, o vinho foi perdendo a sua importância, sendo a partir da década de 1960 que se dá uma alteração significativa na especialização da economia e das exportações com a diversificação industrial e com a entrada na Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA), não deixando de ser ainda uma diversificação algo limitada.

A especialização entre os anos 1960 e 1990 não se alterou muito destacando-se os produtos de baixa e média tecnologias como os têxteis e calçado, os bens intermédios transformados, como o papel e pasta de papel, e o material eléctrico, denotando-se nestes sectores a vantagem comparativa que se relacionava com a utilização de mão-de-obra intensiva, pouco qualificada e barata. Estes sectores beneficiaram com a adesão à Comunidade Económica Europeia (CEE), pois, possibilitou o acesso a novos mercados de maior dimensão, principalmente, no que concerne os têxteis e calçado (Mateus, 2006).

No entanto, a partir de 1992 os sectores de produtos de baixa tecnologia, como o sector têxtil e calçado, registaram uma redução do seu peso na especialização da economia e exportações, motivada pela liberalização do comércio com os países da UE (União Europeia), a adaptação à política comercial externa comum da UE, e mais recentemente, com a liberalização do mercado de têxteis com a anulação progressiva do *Acordo sobre Têxteis e Vestuário (Acordo Multifibras)* (Lains e Silva, 2008).

A entrada na Comunidade Europeia (CE) e a integração no mercado interno, trouxeram para Portugal o IDE. Estes investimentos tiveram na década de 1990 um importante papel na evolução da especialização da economia, pois foram canalizados, essencialmente, para os sectores de média e alta tecnologia (Romão, 2006).

Portugal deve, assim, apostar nestes sectores, de modo a ganhar competitividade no mercado internacional pela qualidade e inovação dos seus produtos e não pelos baixos custos de produção e de mão-de-obra, como acontecia nos sectores têxtil e calçado. A vantagem comparativa da economia portuguesa deve assentar na qualidade e inovação dos seus produtos, devendo ser acompanhada pelo aumento da produtividade.

A evolução da especialização da economia e das exportações portuguesas relaciona-se assim, com as transformações estruturais, com a evolução macroeconómica da economia e com as alterações substanciais no contexto internacional, sendo o objectivo deste trabalho demonstrar este facto e analisar as potencialidades e desafios que se colocam à especialização da economia portuguesa.

1.5. Metodologia

A metodologia a adoptar no presente trabalho será essencialmente, a pesquisa bibliográfica, a análise de conteúdo, tendo por base, a análise de bibliografia relacionada com a economia portuguesa, a sua especialização e o seu enquadramento no ambiente europeu e internacional, e por fim, o estudo de caso.

A análise de conteúdo é considerada a *“técnica de investigação para a descrição objectiva, sistemática e quantitativa do conteúdo manifesto da comunicação”* (Berelson, 1967, p. 488-489). Por sua vez, Laurence Bardin definiu a análise de conteúdo enquanto *“um conjunto de técnicas de análise de comunicações. Não se trata de um instrumento, mas de um leque de apetrechos, ou com maior rigor, será um único instrumento, mas marcado por uma grande disparidade de formas e adaptável a um campo de aplicação muito vasto: as comunicações”* (Bardin, 1977, p. 31).

Segundo Bardin, a técnica da análise de conteúdo apresenta duas funções, *“uma função heurística: a análise de conteúdo enriquece a tentativa exploratória, aumenta a propensão à descoberta - é a análise de conteúdo para ver o que dá -, e uma função de administração da prova, hipóteses sob a forma de questões ou de afirmações provisórias servindo de directrizes, apelarão para o método de análise sistemática para serem verificadas no sentido de uma confirmação ou infirmação, - é a análise de conteúdo para servir de prova”* (Bardin, 1977, p. 30).

Esta técnica de investigação tem por objectivos, o estudo das características de uma mensagem, tendo em conta, o seu destinatário e contexto, e a análise das condições que levaram à criação da mensagem.

A análise de conteúdo processa-se segundo três fases distintas. Numa primeira fase, é realizada a pré-análise que supõe a leitura flutuante, a escolha de documentos, a preparação do material e a referenciação de índices e a criação de indicadores, por sua vez, numa segunda fase, procede-se à exploração do material seleccionado anteriormente, e por fim, na terceira e última fase, é elaborado o tratamento dos resultados e a sua interpretação (Bardin, 1977)

Por sua vez, o estudo de caso é uma abordagem metodológica que analisa um plano de investigação que envolve o estudo intensivo e detalhado do “caso” (Coutinho e Chaves, 2002). Assim sendo, esta metodologia *“assume-se como uma investigação particularística, procurando descobrir o que nela há de mais essencial e característico. Um estudo de caso pode com vantagem apoiar-se numa orientação teórica bem definida; além disso, pode seguir uma perspectiva interpretativa, que procura compreender como é o mundo do ponto de vista dos participantes ou uma perspectiva pragmática, tendo em vista proporcionar uma perspectiva global, tanto quanto possível completa e coerente do objecto de estudo”* (Ponte, 2006, p. 1).

Por outro lado, para além do método qualitativo, será também utilizado o método quantitativo na análise de dados estatísticos relevantes, no que concerne, a evolução dos sectores de actividade e das exportações. No entanto, a análise de conteúdo e o método qualitativo predominarão neste trabalho, pois tratar-se-á essencialmente, de uma análise da evolução da especialização da economia e exportações portuguesas, tendo em conta um conjunto de oportunidades e desafios que

se colocaram à economia portuguesa desde os anos 1950, com a maior abertura da economia ao exterior e posterior adesão à CE. Tal como, a compreensão do efeito destes acontecimentos na especialização da economia portuguesa.

1.6. Enquadramento teórico-conceptual: Teorias do comércio internacional e da integração europeia

A evolução da especialização da economia portuguesa e do seu consequente comércio externo está relacionada, inevitavelmente, com a crescente abertura da economia, principalmente, após os anos 1960, com a entrada na EFTA.

Neste sentido, para o desenvolvimento deste tema, na perspectiva das teorias das relações económicas internacionais, torna necessário a abordagem das teorias do comércio internacional (desde as Escola Clássica de Adam Smith aos autores contemporâneos como Krugman) e, por outro lado, a análise da teoria da integração económica, na medida em que, a mutação do perfil da economia e das exportações portuguesas relaciona-se também, intimamente, com a entrada na Comunidade Europeia.

1.7. Plano e Organização do Trabalho

A apresentação do presente trabalho organiza-se em seis capítulos. No primeiro capítulo é realizada a descrição da metodologia do trabalho. No segundo capítulo, é abordado o enquadramento teórico-conceptual do tema, relacionando-se com as teorias do comércio internacional e as teorias da integração europeia. No terceiro capítulo é analisada a evolução da especialização da economia e das exportações portuguesas entre 1950 e início dos anos 1980. Por sua vez, no quarto capítulo dá-se continuidade à análise da evolução da especialização, no período após a entrada na CEE, e a actualidade. O quinto capítulo constitui o estudo de caso, tratando-se da análise da evolução da especialização do sector têxtil, que tal como a especialização da economia e exportações, foi muito influenciada pela crescente abertura da economia ao exterior, e pelos estímulos do comércio internacional. Por fim, no sexto e último capítulo são apresentadas as conclusões do estudo realizado.

CAPÍTULO II

ENQUADRAMENTO TEÓRICO-CONCEPTUAL

2.1. Introdução

Como referido anteriormente, o estudo do tema da evolução da especialização da economia e das exportações portuguesas, do ponto de vista do enquadramento teórico-conceptual torna obrigatório a análise das teorias do comércio internacional e das teorias da integração económica, na medida em que a crescente participação no comércio internacional e no processo de integração europeia foram factores cruciais para a mutação do perfil da economia e das exportações portuguesas.

2.2. As teorias do Comércio Internacional – das doutrinas mercantilistas aos autores contemporâneos

Numa primeira perspectiva, as teorias do comércio internacional têm por intuito demonstrar as razões que levam os Estados a realizar trocas comerciais entre si, e as vantagens que decorrem deste processo. A abertura das economias e a intensidade do comércio internacional tem vindo a conhecer um elevado ritmo no último século, no entanto, este processo nem sempre foi regular, conhecendo no seu decurso períodos marcados por um maior intervencionismo e protecção. Tal facto, observa-se não somente ao nível da evolução económica internacional, mas também na evolução do pensamento económico. A ciência económica é assim, fortemente influenciada pela evolução da história económica internacional.

Em termos históricos, o século XIX e início do século XX (até ao início da I Guerra Mundial) foi uma época caracterizada pela defesa do livre-cambismo, na qual surgiram os primeiros teóricos defensores do livre comércio contradizendo as ideologias mercantilistas. Surge assim neste período, a Escola Clássica da teoria do comércio internacional com Adam Smith e David Ricardo, que procuraram *“aprofundar não só as razões pelas quais haveria comércio internacional como também as vantagens dele resultantes.”* (Lopes Porto, 2009, p. 41) No entanto, com o flagelo das duas Grandes Guerras surgiram as restrições ao comércio internacional, e também as ideologias proteccionistas, como foi o caso de Manoïlesco que defendia a restrição ao comércio de modo a propiciar a transferência de trabalhadores da agricultura para a indústria, sector em que o valor da produtividade marginal era muito superior. Mas, com o final da II Guerra Mundial e a consolidação da reconstrução e paz mundial, surge novamente a necessidade de se estabelecer, o livre-comércio, destacando-se nesta época, a importância da criação de instituições internacionais que permitissem, entre outras coisas, o desmantelamento das barreiras ao comércio, como foi o caso da Organização Europeia de Cooperação Económica (OECE). Ao nível do pensamento económico defendia-se que as restrições ao comércio surgiam como medidas provisórias e nunca se sobrepunham ao livre comércio. Com o elevado nível de expansão do comércio internacional registado até aos anos 1970

são reforçadas as teorias que explicam e defendem o comércio internacional, destacando-se o *Teorema de Heckscher-Ohlin*.

Assim sendo, a teoria do comércio internacional na sua essência surge da necessidade de explicar as motivações que levavam os países a realizar trocas de bens entre si, destacando-se a influência da evolução histórica na evolução das teorias do comércio internacional.

Anteriormente a Adam Smith e à teorização da Escola Clássica, muitos autores defendem que os Mercantilistas foram os primeiros a interessarem-se pela análise das trocas comerciais entre as Nações, e os benefícios destas mesmas trocas para cada interveniente. Os Mercantilistas correspondiam à riqueza de um país a acumulação de metais preciosos (nomeadamente, ouro e prata), e *“uma vez que a oferta de ouro era relativamente fixa, acreditavam que um país podia aumentar o seu stock de metais monetários à custa do demais, ou seja, o comércio era perspectivado como um jogo de soma nula.”* (Costa, 2010, p. 94). Os Mercantilistas eram assim, defensores do protecçãoismo, enquanto modelo de alcance de uma balança comercial positiva.

David Hume foi o primeiro autor a contestar a teoria Mercantilista, com o desenvolvimento do mecanismo preço-espécie-fluxo, *“um argumento contra a lógica mercantilista de que os países deveriam pugnar por manter balanças comerciais largamente excedentárias, num contexto de vigência de um sistema monetário internacional assente num padrão-ouro, ou seja, o ouro é o meio oficial de pagamento das transacções internacionais e cada país utiliza o ouro ou papel convertível em ouro para assegurar os seus compromissos”* (Costa, 2010, p. 95).

No entanto, é no final do século XVIII, que a teoria do comércio internacional conhece um maior nível de estudo e sistematização com a Escola Clássica de Adam Smith e David Ricardo. Dá-se assim, o início do processo de análise da especialização internacional, sendo colocadas no centro do estudo três pontos fundamentais: *“a explicação das condições determinantes da especialização e divisão do trabalho, inseridas na troca internacional, com a concretização dos bens e serviços objectos de tais trocas, quais as vantagens decorrentes, para cada um dos países das trocas internacionais, e o cálculo das razões de troca, isto é, a ligação entre os preços das mercadorias que se exportam e importam.”* (Raposo Medeiros, 2003, p. 33)

Nas teorias clássicas e neoclássicas do comércio internacional destacam-se os modelos explicativos de Adam Smith, David Ricardo e Heckscher-Ohlin-Samuelson que demonstram que a existência de trocas de bens relaciona-se com a vantagem absoluta ou relativa de um país face a outro (isto no que concerne o pensamento teórico de Adam Smith e David Ricardo), e por outro lado, a especialização pela dotação de factores e vantagem comparativa, como é defendido pelo teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson.

Estas teorias, na sua generalidade assentam em modelos de mercado de concorrência perfeita, em que a tecnologia é acessível para todos, existe homogeneidade de produção de produção e os factores circulam livremente, sem restrições, onde a procura também é homogénea entre os países.

Tendo por base estes pressupostos, o primeiro teorizador da Escola Clássica, Adam Smith, com o seu manuscrito *“A Riqueza das Nações”* datado de 1776 defende a *“Teoria das Vantagens Absolutas”* considerando que cada país deveria especializar-se na produção daquele bem ou bens,

no qual possuía uma vantagem absoluta, em termos de custos, face a outros países. Adam Smith considerava o custo ou valor, enquanto o número de horas de trabalho incorporadas na produção de cada bem.

Segundo esta perspectiva de análise, Adam Smith justifica assim a troca internacional de bens pois, havendo uma vantagem absoluta de um país sobre outro, é mais profícuo para o segundo adquirir determinado bem àquele país que possui vantagem absoluta.

Por sua vez, David Ricardo contribuiu para a Escola Clássica, com a *“Teoria das Vantagens Relativas ou Comparadas”*, *“mostrando que mesmo um país que tenha vantagem absoluta na produção de dois bens (de todos os bens, generalizando-se a teoria) terá interesse no comércio internacional se, no cortejo com o outro ou os outros países, houver vantagem comparativa diferente”* (Lopes Porto, 2009, p. 50). Este princípio veio complementar a tese de Adam Smith, pois tenta demonstrar que mesmo quando um país não apresenta nenhuma vantagem absoluta sobre outro, poderá participar igualmente no comércio internacional, ao produzir determinado bem de modo relativamente mais eficiente.

David Ricardo demonstrou esta tese através do exemplo de Portugal e Inglaterra na produção de vinho e tecido.

Quadro 1- Teoria da Vantagem Relativa
Custos Unitários (Horas/Trabalho)

PRODUTOS	Portugal	Inglaterra
Vinho	8	12
Tecido	9	10

Fonte: Raposo de Medeiros, Eduardo, “Economia Internacional”, página 37, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 7ª Edição, Lisboa, 2003

Segundo, o exemplo de David Ricardo, Portugal apresenta uma vantagem absoluta na produção de ambos os bens, mas tem apenas vantagem relativa na produção de vinho e Inglaterra na produção de tecido. Neste sentido, *“devido aos diferentes custos relativos, ambos os países têm incentivos para realizar comércio. Assim, Portugal deve especializar-se completamente na produção de vinho e Inglaterra na produção de tecidos, abandonando, respectivamente, a produção de tecidos e de vinho, onde não são eficientes, do ponto de vista relativo”* (Costa, 2010, p. 104). As possibilidades de produção são determinadas pela utilização de um único factor de produção, o trabalho (Krugman e Obstfeld, 1997).

Este autor clássico defendia que a especialização não deveria ter por norma uma vantagem absoluta, mas, a vantagem comparada ou relativa, devendo cada país especializar-se na produção de determinado bem, no qual possui mais vantagem ou menos desvantagem relativa, deste modo, é justificada a troca internacional entre dois países que produzem bens similares, e cujo custo relativo seja diferente.

Seguindo-se aos autores clássicos, a teoria neoclássica assenta, em termos gerais, nos mesmos pressupostos da teoria clássica, destacando-se somente a diferença do facto de que nesta

teoria é considerada a existência de dois factores de produção, nomeadamente, trabalho e capital (na teoria clássica pressupõe-se a existência de um só factor de produção).

Os autores que se destacam são Eli Hecksher, Bertil Ohlin e Samuelson, autores do teorema Hecksher-Ohlin que colocaram o acento tónico da explicação do comércio internacional na dotação de factores, isto é, quais os factores de produção utilizados mais intensivamente na produção de determinado bem. Assim, o teorema Hecksher-Ohlin defende que a vantagem comparativa de um país é determinada pela abundância de um dos factores de produção (capital ou trabalho), ou seja, um país tem vantagem comparativa na produção de bens que tenham por base o uso intensivo do factor de produção que possui em maiores quantidades (Cohn, 2005), tratando-se de um modelo de especialização por factores.

O também conhecido como *“Teorema da Proporção dos Factores”* foi reformulado mais tarde por Samuelson, que introduziu a tendência de igualização dos preços dos factores de produção, na medida em que, *“especializando-se o país I no bem trabalho-intensivo (A) aumenta nele a procura deste factor, cujo preço tem por isso tendência para se elevar (sendo pelo contrário menor a pressão da procura de capital; por outro lado, no país II com a especialização no bem B há uma maior pressão da procura do factor capital (e menor do factor trabalho), tendendo subir o preço daquele.”* (Lopes Porto, 2009, p. 59). Assim, o comércio internacional promoveria a igualdade de preços, levando a que deixasse de existir razões para o comércio internacional.

Este modelo de especialização por factores caracterizou a economia portuguesa durante as décadas de 1960 a 1980 em que a economia portuguesa especializou-se na produção de bens nos quais utilizava intensivamente o factor de produção que detinha em maior abundância, isto é, o factor de produção trabalho. Portugal especializou-se nas indústrias têxtil, de calçado, entre outras, sectores que tinham por base o uso intensivo de mão-de-obra pouco qualificada e barata, adquirindo assim, uma vantagem comparativa face à concorrência no mercado internacional.

No entanto, este teorema foi alvo de algumas críticas (a dotação de factores é estática, adopta a concorrência perfeita, não há mobilidade de factores, entre outros factos) destacando-se, neste âmbito, o *“Paradoxo de Leontieff”* que *“assentava no pressuposto: como os EUA eram intensivos em capital, relativamente a outros países, deveriam ser exportadores de bens intensivos no factor capital”* (Costa, 2010, p. 110). No entanto, Leontieff concluiu que apesar do factor de produção mais abundante ser o factor capital, as exportações dos EUA caracterizavam-se por ser trabalho-intensivas e não capital-intensivas como seria de esperar. Leontieff defendeu assim, que na análise do comércio internacional deve ter-se em conta não só os factores de produção disponíveis, mas também as características e contexto que influenciam os factores.

Assim, com o reconhecimento da influência de outros factores no comércio internacional, para além do trabalho e capital, e com o afastamento de alguns fundamentos da teoria neoclássica, dá-se o surgimento de novas teorias do comércio internacional, nomeadamente, as explicações tecnológicas que consideram a tecnologia como elemento promotor do comércio internacional, na medida em que, o progresso tecnológico não é acessível a todos os países, e a explicação do comércio através das economias de escala, em que entre dois países, a especialização de cada um num determinado produto pode trazer vantagens ao nível do preço.

Como explicações tecnológicas do comércio internacional, são de destacar a *“Teoria do Intervalo Tecnológico”* de Posner e a *“Teoria do Ciclo de Vida do Produto”* de Vernon. A teoria de Posner tem como pressupostos a existência de dois países com a mesma dotação relativa de factores de produção, em que as trocas comerciais são motivadas pela inovação de um novo produto, ou uma nova tecnologia de produção, por exemplo, *“depois, haver comércio internacional ou não dependeria do intervalo (gap) de reacção verificado no outro país, maior ou menor com ‘procura’ ou antes com a ‘imitação’ na produção do bem”* (Lopes Porto, 2009, p. 65). Ou seja, se o outro país iniciar também um novo processo tecnológico e a produção de um bem ainda mais inovador, não existirá comércio internacional, uma vez que a reacção da procura será consumir este produto ainda mais inovador, no entanto, se a reacção do outro país for mais lenta a tendência será importar do país inovador o produto, sendo de destacar que o primeiro país a inovar terá sempre uma vantagem face ao outro, pois mais rapidamente poderá melhorar o produto.

Por sua vez, Vernon destacou-se pela formulação da *“Teoria do Ciclo de Vida do Produto”* que defendia que o processo de inovação tem origem normalmente num país dotado mais abundantemente do factor de produção capital. Assim, segundo esta teoria o produto inovador surge no país com mais capital, sendo consumido em pouca quantidade noutros países, isto numa primeira fase de lançamento do produto; numa segunda fase de maturidade do produto, este começaria a ser produzido noutros países, no entanto, ainda em poucas quantidades, sendo necessário importar em grande escala do primeiro país inovador, no entanto, numa terceira fase caracterizada pela estandardização do produto, o país inovador deixa de ser produtor, passando a ser importador, e por outro lado, os países que inicialmente eram importadores, tornam-se produtores e exportadores do produto. Este facto é hoje constatado por exemplo, na indústria da confecção e calçado.

Na sua teoria Vernon, *“introduz o conceito de vantagem comparativa dinâmica, ou seja, aquela que está em permanente construção, dinamizada pela inovação contínua, assumindo igualmente a existência de economias de escala e a mobilidade internacional dos factores de produção, o que acomoda a existência de IDE”* (Costa, 2010, p. 114).

Para além destas teorias formuladas pelo lado da oferta, são também de destacar alguns estudos que tiveram por base o lado da procura, em que os gostos dos consumidores são diferentes de país para país, o que poderá motivar a existência de comércio internacional. São de destacar neste âmbito, a *“Teoria da Sobreposição de Procuras”* de Linder e a *“Teoria da Diferenciação de Atributos”* de Lancaster.

No seu artigo publicado no ano de 1961 Linder destacou que a procura num determinado país está intimamente relacionada com o rendimento *per capita*, em que em países de rendimento *per capita* mais elevado são procurados produtos de elevada qualidade, enquanto em países que se caracterizam por um rendimento inferior são tendencialmente consumidos produtos de menor qualidade, logo, a produção e exportação de um país com maior rendimento deverá ser especializada nos produtos de elevada qualidade, e nos países com rendimentos inferiores a produção e exportação será caracterizada pela fraca qualidade dos produtos, no entanto, *“acontece todavia que em certos níveis haverá sobreposições, havendo pessoas de países de maior rendimento que procurarão bens de qualidade inferior (com correspondência na produção de países mais pobres), por*

um lado, e por outro pessoas de países com menor rendimento que procurarão bens de qualidade melhor (com correspondência na produção dos países mais ricos) (Lopes Porto, 2009, p. 73). Assim, segundo esta sobreposição existiria comércio internacional, sendo no entanto, um modelo com algumas imperfeições.

Por seu turno, Lancaster defende a *“Teoria da Diferenciação de Atributos”* que tem por base o facto de que o valor dado a um determinado produto pode variar de país para país, promovendo-se assim o comércio internacional. Seguindo o exemplo dado por Lancaster, podemos ter em conta dois tipos de automóveis, o primeiro caracterizado pelo baixo consumo de combustível e o segundo pelo espaço oferecido, admitindo-se de que num país é dado mais valor a uma característica e noutro mais valor a outra característica. Assim, *“privilegiando-se no país A o atributo a, na linha do que vimos em relação à posição de Linder tenderá a produzir-se aí o bem com o atributo preferido; e, pelo contrário, no país B o bem com o atributo b”*. (Lopes Porto, 2009, p. 75). No entanto, é de referir que esta situação seria mantida com alguma dificuldade na medida em que, os consumidores tenderiam a procurar o produto onde o seu preço seja mais favorável.

Por sua vez, tendo em conta a evolução da teoria do comércio internacional, é também de destacar alguns autores contemporâneos, como Michael Porter e Paul Krugman (Nobel de Economia em 2008).

Contrariamente à *“Teoria das Vantagens Comparativas”* dos autores neoclássicos, Michael Porter defende a *“Teoria das Vantagens Competitivas”*, em que *“nenhum país dispõe de competitividade em todos os sectores. O sucesso de um país encontra-se em certos sectores e grupos de sectores inter-relacionados, designados por clusters, no interior dos quais as empresas competem a nível global”* (Raposo Medeiros, 2003, p. 108). A *“Teoria das Vantagens Competitivas”* é composta por quatro determinantes fundamentais, nomeadamente, as condições dos factores, as condições de procura, os sectores relacionados e de suporte e a estratégia, estrutura e rivalidade empresarial. No que diz respeito, à primeira determinante esta relaciona-se com os recursos humanos, os recursos naturais, as infra-estruturas, os recursos de conhecimento e capital. Quanto às condições de procura, é de destacar que a pressão de uma procura interna mais exigente e sofisticada leva as empresas a inovarem os produtos, ganhando-se assim uma vantagem competitiva de inovação na produção dos bens. Por outro lado, a localização próxima entre empresas fornecedoras e consumidoras constitui também uma vantagem, quer pelo acesso mais eficiente e precoce, quer pela melhor coordenação entre empresas. Por fim, a última determinante, a estratégia, estrutura e rivalidade empresarial relaciona-se com o facto de que, as circunstâncias de um país influenciam como as empresas são criadas, geridas e como competem entre si, o que constitui uma vantagem na medida em que, *“quanto maior a rivalidade, a competição interna entre as firmas, maior é a possibilidade de formarem campeões internacionais a partir da base interna de competitividade”* (Costa, 2010, p. 125), Porter defende que no âmbito desta determinante, os Governos devem também ter um papel de catalisador da mudança (promovendo a inovação e melhoria das empresas), investidor (principalmente, em infra-estruturas e qualificação dos recursos humanos), fiscalizador e consumidor (promovendo a procura).

A estas quatro determinantes Porter denominou de *Diamante Nacional* constituindo as condições para o êxito internacional de determinado sector.

Por sua vez Krugman e Helpman, *"desenvolveram modelos que defendem que as relações comerciais não têm, necessariamente, de resultar de vantagens comparativas. O comércio reciprocamente benéfico pode resultar de economias de escala e da diferenciação de produtos"* (Costa, 2010, p. 117).

A teoria das economias de escala sugere que cada país especializa-se na produção de um número limitado de bens, o que permite que a produção desses bens seja mais eficaz e eficiente, do que se produzisse todo o tipo de produtos, assim os países podem trocar os produtos (nos quais se especializaram) entre si, tendo o mercado consumidor de cada país, acesso a todos os produtos (Krugman e Obstfeld, 1997).

Para a constatação dos efeitos das economias de escala na estrutura do mercado, é necessário analisar que tipo de aumento de produção é necessária para a redução dos custos médios, podendo haver dois tipos de economias de escala. Por um lado, as economias de escala externas que têm origem quando o custo unitário depende do tamanho da indústria e não necessariamente do tamanho de cada empresa (que constitui a indústria ou sector). Por outro lado, as economias de escala internas ocorrem quando o custo unitário depende do tamanho de cada empresa e não do tamanho da indústria.

Assim, as economias de escala externas ou internas têm diferentes implicações na estrutura das indústrias. Se numa indústria, a economia de escala for externa, a sua estrutura é composta por pequenas empresas sendo perfeitamente competitiva. Por sua vez, nas indústrias de economia de escala internas existem empresas de maior dimensão, que apresentam vantagens perante as empresas de menor dimensão, dando lugar aos mercados de concorrência imperfeita (Krugman e Obstfeld, 1997).

Assim, a teoria de Krugman das economias de escala, contrariamente, às teorias clássica e neoclássica que tinham por base a existência de mercado de concorrência perfeita, assenta no facto de que, as economias de escala podem originar mercados de concorrência imperfeita. Enquanto nos mercados de concorrência perfeita o preço é dado, há livre-circulação de factores de produção e de tecnologia, nos mercados de concorrência imperfeita, as empresas podem influenciar o preço dos produtos. Existem vários tipos de mercado de concorrência imperfeita, o monopólio, o oligopólio, os mercados contestáveis e o mercado de concorrência monopolística.

O mercado de concorrência monopolística é caracterizado pelo facto do preço poder ser influenciado pelas empresas, pela heterogeneidade de produção, e pela tendência para a especialização intra-industrial.

Segundo Krugman, a aplicação do modelo de concorrência monopolística ao comércio leva a que este origine benefícios para o crescimento do tamanho dos mercados. Na medida em que, nas indústrias onde existe economias de escala, quer a variedade de bens que um país produz, quer a quantidade produzida são restringidas e limitadas ao tamanho do mercado interno, no entanto, com o comércio internacional e a formação de um mercado internacional cada vez mais integrado, os países podem ultrapassar essas limitações. Cada país pode especializar-se na produção de determinados

bens, e pode comprar outros bens que não produz a outros países, levando a que ambos os países possam alargar a variedade de oferta de produtos aos seus consumidores. Assim, o comércio internacional apresenta vantagens para os países, mesmo quando estes não apresentam diferenças em termos de recursos disponíveis ou tecnologia (Krugman e Obstfeld, 1997).

No modelo de concorrência monopolística pode haver dois tipos de comércio, intra-industrial e inter-industrial. O comércio intra-industrial consiste na troca de bens dentro da mesma indústria (por exemplo, na indústria automóvel) e o comércio inter-industrial assenta na troca de bens de diferentes sectores ou indústrias.

O comércio intra-industrial assume hoje em dia, uma grande importância e relevo nas trocas económicas internacionais (Lopes Porto, 2009). Comparativamente, com as vantagens comparativas da teoria neoclássica, o comércio intra-industrial (na perspectiva do comércio internacional) permite alcançar ainda mais vantagens e ganhos (Krugman e Obstfeld, 1997). Pois, *“um país pode ao mesmo tempo reduzir o número de bens que produz e aumentar a variedade de bens disponível para os seus consumidores. Ao produzir menos variedades, o país pode produzir cada uma em maior escala, com uma maior produtividade e custos mais baixos (efeitos pró-concorrenciais e de escala). Paralelamente, os consumidores beneficiam de uma maior escolha de produtos diferenciados”* (Costa, 2010, p. 120).

A teoria de Paul Krugman assenta assim, na explicação do comércio internacional pela existência de economias de escala e do comércio intra-sectorial, sendo benéfico para os países a especialização em determinados bens e a aquisição dos outros bens através do comércio internacional.

2.3. Teoria da Integração Económica – enquadramento com a integração económica europeia

Num breve enquadramento histórico, já desde o século XVII, os países sentiram a necessidade de se organizarem e constituírem áreas económicas comuns, com o intuito de procurar, por um lado, vantagens nas trocas comerciais, e por outro, uma maior liberalização da circulação de produtos entre esses países. Um dos exemplos foi a criação do *Zollverein* alemão no ano de 1833, que consistiu na abertura das fronteiras dos 18 Estados alemães e a fixação de uma pauta comercial única face ao exterior (Cohn, 2005). Entretanto, o processo de integração económica entre os Estados teve uma evolução mais lenta durante o século XX, destacando-se, contrariamente à tendência da criação de áreas económicas, uma atitude mais proteccionista dos Estados, devido em parte, às duas Grandes Guerras que marcaram o início desse século. É então, depois da Segunda Guerra Mundial, que o processo de integração económica conhece um novo impulso com os movimentos de integração que se iniciaram em 1951, que levaram à criação da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA) e que deram origem à União Europeia e, por outro lado, a criação da EFTA, isto no contexto europeu. Destacando-se também os vários processos integracionistas em outras regiões, como na América do Sul, com o Mercosul, entre outros.

O estudo da teoria da integração económica acompanhou o próprio dinamismo dos movimentos integracionistas, pois, apesar de se conhecerem movimentos de união económica entre

os Estados ainda no século XIX, é somente, no século XX, mais precisamente, após a Segunda Guerra Mundial, que a análise dos movimentos de integração adquire uma maior sistematização e precisão. Anteriormente, à Teoria das Uniões Aduaneiras de Viner, o estudo da integração económica baseava-se na teoria das vantagens comparativas, considerando-se que a integração era tão benéfica para os Estados-membros, como para os não membros, contribuindo para o aumento das trocas comerciais e bem-estar mundial.

O conceito de integração económica pode ser entendido enquanto *“o processo voluntário de crescente interdependência de economias separadas e a sua fusão em regiões mais extensas que as correspondentes às fronteiras nacionais dos países cujas economias se pretendem integrar”* (Costa, 2010, p. 173). Por sua vez, outros autores como Bela Balassa definiram a teoria da integração económica *“como um processo ou situação. Pelo primeiro destes, a integração é entendida como o conjunto de medidas tendentes a abolir a discriminação, como situação, a integração corresponde à ausência de formas diversificadas de discriminação entre economias nacionais.”* (Medeiros, 2008, p.28

Seguindo a linha de pensamento das definições apresentadas, podemos concluir que alguns dos pressupostos fundamentais da teoria da integração económica são a abolição das barreiras à circulação de mercadorias, pessoas e capitais, e a não discriminação pela nacionalidade.

O processo de integração pode também diferenciar-se entre integração positiva ou integração negativa, trata-se de uma diferenciação teorizada por Tinberger. Na integração negativa há uma remoção das discriminações e restrições à circulação, *“esperando-se que com a abertura das economias se beneficie das virtualidades proporcionadas pela dinâmica de mercado”* (Lopes Porto, 2009, p. 221), por sua vez, a integração positiva relaciona-se com a alteração de instrumentos e instituições, e mesmo a criação de outros, tendo por objectivo o funcionamento eficaz do mercado. Como exemplo de integração positiva *“temos, naturalmente, a nível da União Europeia, a criação das instituições comunitárias, encarregadas de velar pelo cumprimento do acervo comunitário ou a concepção das políticas económicas comuns da União”* (Costa, 2010, p. 175).

Um dos primeiros estudos e contributos para a teoria da integração económica pertence a Jacob Viner, que em 1950 elaborou a *“Teoria das Uniões Aduaneiras”*. Nesta sua análise, Viner debruçou-se somente nos efeitos sobre a produção, surgindo mais tarde reformulações desta teoria por autores como Meade (1956), Gehrels (1956/1957) e Lipsey (1957/1960/1970) que consideraram nos seus estudos, também os efeitos sobre o consumo.

A *“Teoria das Uniões Aduaneiras”* veio estudar o tratamento preferencial dado às mercadorias originárias do espaço comum, face às importações de países terceiros, sendo que esta discriminação poderia ter dois efeitos, a criação ou desvio de comércio, que, por sua vez, influenciariam a produção, o consumo, a balança de pagamentos e a taxa de crescimento económico.

Na sua teoria Viner considerou que a criação de comércio leva à substituição de produtos nacionais mais caros por produtos de outros países parceiros mais baratos, o que origina uma redução da produção interna desses produtos, havendo um efeito produção e um efeito consumo. Por outro lado, no desvio de comércio, um país compra produtos mais caros pelo facto de pertencer à

união, assim a substituição da origem das importações leva ao aumento dos custos dos bens e a perda de bem-estar.

Com estes dois conceitos Viner procurou estudar os efeitos da constituição de uma união aduaneira, em que, se a criação da união aduaneira levasse à criação de comércio, esta promoveria o bem-estar, por outro lado, num cenário oposto, em que há uma situação de desvio de comércio, a união aduaneira não seria uma situação preferencial. Viner defendia que não há uma teoria generalizada para a detecção de que uma união aduaneira é vantajosa ou menos vantajosa, cada caso tem as suas especificidades, no entanto, poderiam destacar-se em linhas gerais a seguinte análise:

Quadro 2 – Teoria das Uniões Aduaneiras - Criação ou Desvio de Comércio

Há Criação de Comércio	Há Desvio de Comércio
⇒ Quanto maior for o número de países a integrar e maior a superfície da união, maior a probabilidade da criação de comércio.	⇒ Quanto maior for a taxa média dos direitos aduaneiros após a união, maiores serão os efeitos prováveis de desvio de comércio.
⇒ Quanto maior for o nível de competitividade entre os países da área integrada, maior probabilidade é o da criação de comércio.	
Quanto maior for a densidade sobreposta de produtos, a criação de comércio dependerá das diferenças no custo unitários das indústrias protegidas do sector.	

Fonte: Raposo de Medeiros, Eduardo, “Evolução e Tendências da Integração Económica Regional”, página 38, Livraria Petrony, 1ª Edição, Lisboa, 2008

Conforme referido anteriormente, Meade em 1956 reformulou a “Teoria das Uniões Aduaneiras” de Viner. O contributo de Meade relacionou-se com o afastamento da oferta constante e a procura total a partir de uma união aduaneira. Meade analisou a “Teoria das Uniões Aduaneiras” tendo em conta os efeitos do lado da procura e do lado da oferta.

A análise de Meade em termos da procura avançou com três novas áreas em relação ao estudo inicial de Viner:

- ⇒ O efeito-consumo, em que a procura cresce motivada pela existência da união aduaneira no país A, com preços mais baixos, logo o consumo acresce.
- ⇒ A progressividade das variações, em que o aumento da procura leva ao aumento da produção no país B, e caso esta produção não seja suficiente para satisfazer a procura, o país A continua a produzir, podendo ser importador e produtor em simultâneo. Caso os preços de produção sejam os seguintes:

A	B	C
250	150	100 + D.A.
(200 e 300)		de 100% = 200

Assim, se com a procura o preço sobe 200, o país A poderá manter parte da sua produção e importar do país C, dando-se a criação do efeito de produção e de criação de comércio com um país terceiro.

- ⇒ O acréscimo de bem-estar, pois o aumento da produção e do consumo influencia positivamente o bem-estar das pessoas dentro da união aduaneira.

Ao considerar o lado da oferta, Meade destacou que com o aumento da procura podem ocorrer duas situações, os três países podem ser fornecedores ou a redução dos preços no mercado A, pode não estar relacionado somente com o alinhamento com o preço do mercado B, mas sim com o ajustamento das ofertas, ou seja, *“o preço em B pode aumentar devido aos rendimentos decrescentes, o país C pode conceder um desconto para não perder o mercado de A, e o país A pode fazer um esforço de racionalização da produção.”* (Medeiros, 2008, p.50).

O processo de integração económica pode pressupor várias formas e também vários níveis de aprofundamento. A generalidade dos autores considera seis formas ou fases de aprofundamento: a zona de comércio livre, a união aduaneira, o mercado comum, a união económica, a união monetária e a união económica e monetária.

A zona de comércio livre caracteriza-se pelo facto de que *“há entre os países membros liberdade de movimentos da generalidade dos produtos (podendo tratar-se da generalidade dos produtos industriais, tal como acontecia na EFTA), mantendo todavia cada um deles a possibilidade de seguir uma política comercial própria em relação ao exterior”* (Lopes Porto, 2009, p.219). A zona de comércio livre pressupõe assim, a eliminação dos direitos aduaneiros e taxas de efeito equivalente para os produtos originários da área integrada. A zona de comércio livre não pressupõe a adopção de uma pauta externa comum, os países-membros *“conservam essas barreiras (alfandegárias), definidas de forma autónoma a nível nacional, face a terceiros países. Não existe, assim, abandono de soberania nacional em relação à política comercial face a terceiros”* (Costa, 2010, p. 178). Nesta linha, surge a necessidade da certificação da origem dos produtos, tendo por intuito evitar a deflexão de comércio, ou seja, que um Estado-membro possa obter ganhos com venda de produtos que importou do exterior, utilizando uma taxa mais reduzida do que aquele que os restantes membros usam na importação de produtos com a mesma origem, só havendo comércio livre dentro do espaço comum se os bens forem integralmente produzidos num dos países membros.

As principais diferenças entre a zona de comércio livre e a união aduaneira são, por um lado, o facto de cada Estado-membro possuir autonomia para definir a sua pauta externa relativa à importação de bens de Estados não-membros, e por outro lado, a zona de comércio livre adopta a regra da origem dos produtos para garantir o livre-comércio. A importância da regra de origem relaciona-se também, com a limitação do desvio de comércio, evitando a redirecção das importações de bens com origem em países de fora do espaço económico para os Estados-membros com a pauta externa mais baixa (Robson, 1998).

As principais características da união aduaneira são a eliminação dos direitos aduaneiros nas importações provenientes dos Estados-membros, a adopção de uma pauta externa comum para as importações com origem em Estados não-membros e a repartição dos direitos aduaneiros entre os Estados-membros (Robson, 1998).

Assim, na união aduaneira a livre-circulação de mercadorias alarga-se também às mercadorias de países terceiros que entram na união aduaneira através do regime de desalfandegamento, isto é, *“conjunto de medidas de natureza legal destinadas a garantir o*

cumprimento das obrigações que recaem sobre as mercadorias desde a sua entrada no território aduaneiro até à entrega daqueles aos respectivos donos". (Medeiros, 2008, p. 33).

Analisando o caso da integração económica europeia, o Tratado de Roma de 25 de Março de 1957 que veio instituir a Comunidade Económica Europeia, tinha como objectivo de longo prazo o alcance do mercado comum, passando por uma primeira fase de criação de uma união aduaneira *"que assegurasse a livre-circulação de mercadorias entre os Estados-membros e o desmantelamento dos contingentes e obstáculos às trocas comerciais, bem como a livre-circulação de pessoas, serviços e capitais."* (Costa, 2004, p. 49 e 50). Segundo estes pressupostos foi definido um período transitório para a eliminação dos entraves alfandegários entre os Estados-membros, facto que ocorreu em Julho de 1968, sendo nesta data também adoptada a *Pauta Externa Comum* para mercadorias não originárias dos Estados-membros.

Por sua vez, o mercado comum é a terceira fase de aprofundamento do processo de integração económica e assenta para além das características da união aduaneira, na liberdade de circulação de pessoas, serviços e capitais. Assim, o mercado comum envolve não só a integração dos mercados de produto resultante da liberalização do comércio, mas também a integração do mercado de factores com a eliminação das barreiras à livre-circulação de factores dentro do bloco económico.

Num ponto de vista estático, os benefícios da evolução da união aduaneira para o mercado comum justificam-se pelos ganhos em termos da afectação/relocalização, pois se na união aduaneira subsistem diferenciais em termos da produtividade marginal dos factores nos mercados dos Estados-membros, a reafectação/relocalização de factores origina a eliminação destes diferenciais, levando ao crescimento dos proveitos e do bem-estar no espaço económico. Isto é, a deslocalização de factores de países em que a produtividade é relativamente baixa para países onde a produtividade é maior será benéfico (Robson, 1998).

Assim, factores como as diferenças entre as funções de produção dos Estados-membros ou a existência de economias de escala levam a que se considere como benéfica a evolução da união aduaneira para o mercado comum.

No que concerne, a construção europeia, as raízes do mercado comum foram lançadas no Tratado de Roma, como já mencionado, no entanto, é com o Acto Único Europeu que entrou em vigor em 1986 que se dá a definição de um conjunto de directrizes de carácter institucional, económico e social que permitiram alcançar o mercado comum, ou melhor, o mercado interno no dia 1 de Janeiro de 1993. A concretização do mercado interno teve também por objectivos o reforço da economia europeia no contexto internacional, propiciar o aparecimento de grandes empresas que pudessem beneficiar das economias de escala, e também a redução dos preços.

No entanto, para que o mercado interno funcionasse correctamente foi necessário definir políticas comuns a todos os Estados-membros, isto é, políticas de acompanhamento fundamentais para a organização dos mercados e reestruturação do aparelho produtivo europeu. Foram assim instituídas as várias políticas comuns como a Política da Concorrência, Política Industrial, Política Agrícola Comum, Política Fiscal, Política Regional, Política Social.

Num seguinte estágio surge a união económica, que para além das liberdades provenientes do mercado comum, originam-se um conjunto de novas políticas comuns de carácter supranacional, que vão substituir as normativas internas, e por outro lado, surge a necessidade de harmonização das legislações dos Estados-membros. Por sua vez, a união monetária pressupõe a substituição das moedas nacionais por uma moeda comum, como é exemplo o euro.

Por fim, num último estágio do processo de integração económica surge a união económica e monetária que se caracteriza pela existência de políticas económicas, monetárias, cambiais e financeiras comuns, pela existência de uma moeda comum e a criação de um banco central comum que detém o poder de emitir moeda.

A união monetária traz uma limitação adicional à autonomia nacional, nomeadamente, no que concerne a política económica. No entanto, por outro lado, a união económica e monetária origina vários benefícios, tornando a integração económica mais eficaz, através da redução dos custos de transacção e da reafecção de factores (Robson, 1998).

Na análise dos custos ou benefícios da implementação da união económica e monetária há que considerar três pontos, primeiro, a criação de uma moeda única tem um impacto benéfico na eficácia industrial, produtiva e financeira, devido à melhoria do movimento de capitais e decisões de investimento resultante da redução do risco da taxa de câmbio. Um segundo ponto relaciona-se com a antecipação real dos custos de ajustamento, que resulta numa perda de *output* e emprego em alguns dos Estados-membros na fase de transição para a integração monetária, juntando-se a este facto a necessidade de equiparação das taxas de inflação de todos os Estados-membros. Por último, os custos potenciais devido à necessidade de transferência de recursos de uns Estados-membros para outros, tendo em vista a redução dos custos de ajustamento. No entanto, é muito difícil de uma forma geral e abstracta definir se a integração económica e monetária é benéfica para todos os Estados-membros ou não, sendo necessária uma análise caso a caso e mais específica (Robson, 1998).

Analisando uma vez mais o caso europeu, a intenção de criação de uma união económica e monetária surgiu bem cedo destacando-se a Conferência de Haia de 1950 e o Comité de Peritos dirigido por Pierre Werner, no entanto, foi com o Relatório Delors datado de 1989 que se lançaram os princípios e bases para a constituição da união económica e monetária. Assim, no Conselho Europeu de Maastricht, em Dezembro de 1991 os Estados-membros efectivaram a vontade de concretizar a União Económica e Monetária, através do compromisso da convergência económica que foi consagrado no Tratado da União Europeia.

Seguindo a proposta do Relatório Delors a constituição da União Económica e Monetária (UEM) foi progressiva e faseada em três etapas de implementação, destacando este Relatório a *“tripla necessidade de uma maior coordenação das políticas económicas, regras relativas à dimensão e ao financiamento dos défices orçamentais nacionais e uma instituição nova, completamente independente, à qual seria confiada a política monetária da UE.”* (Costa, 2004, p. 250). Assim, após estas três fases é concretizada a UEM, com a entrada em circulação do euro, no dia 01 de Janeiro de 2002.

2.4. Notas Finais

As teorias do comércio internacional e a teoria da integração económica brevemente apresentadas, são assim a base teórica da evolução da especialização da economia e do comércio externo português, pois a abertura ao exterior foi a base para a mutação do perfil da economia, quer numa fase inicial com a adesão à EFTA e a especialização em produtos na qual Portugal detinha uma vantagem factorial (trabalho intensivo) como foi o caso dos têxteis, quer numa fase posterior de especialização em produtos com maior intensidade tecnológica, motivada pela entrada na Comunidade Europeia.

CAPÍTULO III

O INÍCIO DA ABERTURA DA ECONOMIA PORTUGUESA E A ESPECIALIZAÇÃO PELO FACTOR CUSTO: DOS ANOS 1950 A 1985

3.1. Introdução

Até à década de 1960, a economia portuguesa era dominada pelo sector primário, nomeadamente, pela agricultura, quer em termos de actividade económica, quer em termos de ocupação da população activa. Os principais produtos exportados baseavam-se neste sector alimentar, onde se destacava o peso do vinho do Porto. A Inglaterra e as províncias ultramarinas apresentavam-se como os principais parceiros comerciais de Portugal (Lains e Silva, 2008).

Numa outra vertente, no início da segunda metade do século XX, a economia internacional vivia momentos de reorganização depois da devastação provocada pela II Guerra Mundial. É neste contexto que vão surgir os vários projectos de integração económica, no seio europeu, por um lado, a Comunidade Económica Europeia (CEE) e, por outro lado, a EFTA.

Apesar do carácter isolacionista, e de alguma desconfiança face a estes projectos, Portugal começa também a dar os primeiros passos em direcção à integração da economia portuguesa nestes espaços económicos. Apesar da política económica orientada para o Atlântico e para as províncias ultramarinas, torna-se evidente, que para o desenvolvimento económico do país, Portugal não poderia ficar de fora destes projectos. Assim, Portugal torna-se membro fundador da EFTA e em 1973 aproxima-se da CEE, com a assinatura de um Acordo de Livre Comércio.

A participação inicial na EFTA e o posterior Acordo Comercial com a CEE representaram uma inicial abertura da economia ao exterior, que conjuntamente, com o esforço de modernização e reorganização industrial levada a cabo a partir de 1950, representaram três importantes factores para o crescimento e desenvolvimento económico durante as décadas de 1960 e 1970, e para a diversificação da estrutura da economia e das exportações portuguesas.

O período de 1960 a 1973 é um dos mais positivos da história económica portuguesa. No entanto, o bom momento económico que se viveu nestes anos, foi interrompido pela crise da segunda metade dos anos 1970, combinada por factores internos (25 de Abril de 1974) e externos (choques petrolíferos).

A economia e o comércio externo português conheceram, assim, uma significativa evolução a partir dos anos 1960, intimamente, relacionada com o início do processo de abertura da economia portuguesa ao exterior.

3.2. Os anos 1950: autarcia e protecção

Nos anos 1950, o cenário internacional caracterizava-se por um período de recuperação após a II Guerra Mundial, surgindo a necessidade de criação de organizações internacionais para estabilização da economia e para gestão dos fundos do Plano Marshall, desenvolvendo-se também, neste período, os ideais de integração económica, principalmente, no seio dos países europeus. A economia internacional vivia um momento chave para descobrir soluções para a recuperação da economia, encontrando na liberalização das trocas comerciais entre países e na integração económica uma solução viável e que proporcionaria o crescimento e desenvolvimento económico para os países seguidores destas filosofias comerciais e económicas.

Portugal, nos anos 1950, ao nível político, permanecia sob o regime do Estado Novo liderado por António de Oliveira Salazar, cuja política económica se afastava daquela preconizada pelos países europeus. A visão de Salazar quanto à posição de Portugal no mundo, assentava no pressuposto de que Portugal era um país essencialmente atlântico *“e como tal deveria afastar-se, decididamente, das questões centro-europeias e orientar-se, estrategicamente, em duas direcções. Primeiro, para uma aliança privilegiada, para não dizer exclusiva, com a potência marítima. Segundo, para o império colonial e, conseqüentemente, para África”* (Teixeira e Pinto, 2007, p. 12). Esta ideologia acompanhou a política económica do Estado Novo até finais dos anos 1950.

3.2.1. A economia portuguesa nos anos 1950: o protecção e o modelo de substituição das importações

Ao longo dos anos 1950, a economia portuguesa caracterizava-se pelo protecção e pelo modelo de substituição das importações, prevalecendo um sistema de protecção de níveis não uniformes, que beneficiava não só as indústrias nascentes, mas também as indústrias que apresentavam um maior peso no nível de actividade industrial do país (Lains e Silva, 2005). Definitivamente, a política económica do Estado Novo ficou marcada pelo intervencionismo económico, sendo esta uma premissa que figurava na própria Constituição já que, *“o artigo 70º da Constituição estipulava que o Estado tinha o direito e obrigação de coordenar e regular superiormente a vida económica e social”* (Lopes, 1998, p. 267). Os instrumentos do intervencionismo do Estado Novo baseavam-se na organização corporativa, no condicionalismo industrial e na protecção pautal.

O corporativismo foi a forma adoptada para regular a economia e disciplinar a concorrência, tendo dado origem aos Organismos de Coordenação Económica, às Comissões Reguladoras do Comércio, às Juntas (por exemplo, a Junta Nacional do Azeite) e aos Institutos (Instituto do Vinho do Porto, Instituto Nacional do Pão, entre outros), cujas funções iam desde o controlo do comércio externo (tentando disciplinar os mercados dos sectores que enfrentavam um excesso de oferta devido à redução das exportações), ao controlo de preços, da produção e comercialização de determinados produtos considerados estratégicos (Mateus, 2006).

Como referido, até finais da década de 1950, Portugal adoptou uma postura proteccionista, quer a nível interno com o condicionalismo industrial, quer a nível externo com a protecção pautal.

O condicionalismo industrial foi introduzido em 1931, e tinha por objectivo evitar uma concorrência desregrada que afectasse negativamente a economia, principalmente no que concerne os níveis de produção, a quebra de preços e o desemprego. Em termos práticos, nos mercados sujeitos a esta medida, os novos investimentos tinham que ser alvo de uma autorização prévia do Governo, sendo o intuito controlar a capacidade instalada (Lains e Silva, 2005). Este condicionalismo provocou algumas consequências negativas, principalmente, o desincentivo à inovação tecnológica.

Por sua vez, a protecção pautal tinha por objectivo a salvaguarda da política de substituição das importações e a motivação para a criação de indústrias nascentes.

No período de 1950-1960 a taxa de crescimento do *PIB per capita* foi de 4,1%, no entanto, *“mesmo assim ficou aquém da tendência para aceleração do crescimento económico que se ia observando no resto da Europa”* (Lopes, 1998, p. 44) que alcançava os 5,1%, pondo em causa o processo de convergência real da economia portuguesa.

3.2.2. Especialização da economia e do comércio externo português nos anos 1950

Na década de 1950, a estrutura e especialização da economia portuguesa é ainda dominada pelo sector primário, em que a agricultura surge como o principal sector da economia, representando *“o sector económico que mais gente ocupava com 50% da mão-de-obra, não indo a indústria além dos 23% e os serviços dos 26%, no entanto, a mão-de-obra agrícola era muito pouco produtiva: apesar de ser o sector de maior dimensão em termos de emprego, era também o que menos contribuía para o PIB (28% contra 34% da indústria e 38% dos serviços)”* (Amaral, 2010, p. 23).

Apesar de até à década de 1950, o sector primário se apresentar como dominante, foi também neste período que o sector secundário começa a ganhar posição e organização. Para tal contribuiu a *Lei 2005, de 14 de Março de 1945*, conhecida como a *Lei do Fomento e Reorganização Industrial*, dando arranque ao processo de industrialização da economia portuguesa. Deste modo, *“o Governo tomou de forma sustentada um papel activo, no quadro do I e II Plano de Fomento, investindo em infra-estruturas necessárias ao desenvolvimento industrial (nomeadamente no domínio da electrificação)”* (Lopes, 1998, p.83). Este movimento proporcionou o lançamento de novas indústrias de base como os adubos azotados, celulose, metalurgia, metalomecânica pesada e a pasta para papel. Por outro lado, deu um novo impulso às indústrias já existentes, nomeadamente, as tintas, cimentos, refinação de petróleo, entre outras.

No *I Plano de Fomento* (1953-1958) a maior parte dos investimentos foram canalizados para o sector agrícola, beneficiando o sector secundário de alguns investimentos que foram direccionados para a siderurgia, refinação de petróleo, adubos azotados e pasta de papel. Por sua vez, o *II Plano de Fomento* (1959-1964) tinha por objectivos *“a aceleração do ritmo de incremento do produto nacional, melhoria do nível de vida, a ajuda à resolução do problema do emprego e a melhoria da balança de pagamentos”* (Lopes, 1998, p. 284). É de referir que estes dois primeiros planos tinham ainda um carácter parcial e sectorial, não demonstrando grandes preocupações com a coordenação dos mesmos.

No plano da especialização do comércio externo português é de destacar que, tendencialmente, desde o século XIX, as exportações eram quase exclusivamente de produtos alimentares, *“que tinham um baixo teor de transformação industrial e que representavam mais de dois terços das exportações de mercadorias”* (Lains e Silva, 2005, p. 313).

Quanto ao destino das exportações é notório o peso do comércio com as colónias *“que representavam 20% do total na década de 1940 (com 28,4% em 1948) subindo a sua participação média para os 25,7% na década de 1950”* (Lains e Silva, 2005, p. 345).

Durante os anos 1950, a balança comercial portuguesa manteve-se deficitária, com as importações a serem superiores às exportações.

É também de destacar que nesta década o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) era quase inexistente, tendo em conta a política de base nacionalista e a política económica virada para o mercado interno e para as províncias ultramarinas.

3.2.3. Primeiros passos na abertura da economia portuguesa ao exterior durante os anos 1950

Apesar do conhecido carácter fechado da economia até à década de 1950, mesmo assim, Portugal não ficou de fora de alguns movimentos de integração europeia criados até então, aceitando o apoio do Plano Marshall em 1947 e sendo membro fundador da OECE (Organização para a Cooperação Económica Europeia) criada em 1948. O objectivo da OECE era *“regular a ajuda do Plano Marshall e liberalizar o comércio europeu”* (Amaral, 2010, p. 24), através da redução e eliminação das restrições quantitativas, e da criação de programas de multilateralização de pagamentos (no âmbito da União Europeia de Pagamentos).

A participação na OECE foi muito importante para os primeiros passos no sentido da abertura da economia portuguesa, pois *“Portugal eliminou até ao fim da década de 1950, a maior parte das restrições quantitativas sobre a importação de produtos agrícolas provenientes dos outros países da Europa Ocidental, e também dos EUA e Canadá”* (Lopes, 1998, p. 114), contribuindo também para o próprio desenvolvimento económico do país.

Até finais da década de 1950, apesar da integração na OECE, Portugal ainda não tinha aderido ao Fundo Monetário Internacional (FMI), ao Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e ao Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT).

3.3. O período de crescimento e transformação inicial da estrutura da economia e do comércio externo português – De 1960 a 1973

O período entre os anos 1960 e 1973 assume uma enorme relevância na história económica portuguesa, ficando conhecido como o “período glorioso” do crescimento económico português. Este período fica também marcado pelo início da profunda alteração da estrutura e especialização da economia.

Um conjunto de factores internos e externos contribuiu fortemente para este crescimento e evolução. Ao nível interno, neste período, a política orçamental e a política monetária contribuíram

para a manutenção do equilíbrio macroeconómico, destacando-se a baixa inflação, o que propiciou o desenvolvimento e crescimento económico.

No entanto, reiterando a opinião dos vários autores analisados, os impulsos externos foram os que mais pesaram no crescimento e na alteração do perfil da economia. Destacando-se entre os vários factores, por um lado, o surto migratório para os países da Europa Ocidental, o que permitiu o aumento da produtividade, e por outro lado, as remessas dos emigrantes, que *“sustentaram a balança de pagamentos portuguesa nesse período de elevadas necessidades de importação de muitos dos bens intermédios e de investimento imprescindíveis à modernização industrial e até possibilitaram uma substancial acumulação de reservas de ouro e divisas internacionais”* (Lains e Silva, 2006, p. 366).

Para além da importância do surto migratório e das remessas recebidas, o factor que mais relevo teve neste período foi o início da abertura da economia portuguesa ao exterior e a liberalização das relações externas, adquirindo um peso primordial no modelo de desenvolvimento da economia portuguesa (Lopes, 1998).

Esta decisão de abertura da economia originou o abandono do modelo de substituição das importações e da política proteccionista, redireccionando-se o processo de industrialização para a exportação. Portugal beneficiou assim, de um aumento e modificação das características do seu comércio externo, tornando-se também um mercado mais atractivo para o Investimento Directo Estrangeiro (IDE).

No período de 1960-1973 são assim de destacar dois importantes momentos de liberalização das relações económicas e participação nos movimentos de integração europeia, nomeadamente, a entrada na EFTA e o Acordo de Livre Comércio com a Comunidade Económica Europeia (CEE).

3.3.1. A entrada na EFTA e o Anexo G

Em 1958 entrou em vigor o Tratado de Roma que instituiu a Comunidade Económica Europeia (CEE) que teve como países fundadores a França, Alemanha, Itália, Luxemburgo, Bélgica e Holanda. Os restantes membros da OECE, dos quais fazia parte Portugal, viram na constituição deste projecto de integração económica, uma ameaça para as suas economias e comércio externo, e assim *“como reacção os países industrializados da Europa Ocidental que não tinham entrado na CE-6 constituíram a Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA)”* (Lopes, 1998, p. 115), uma zona de comércio livre.

Perante os vários projectos de integração económica que surgiam no seio da Europa, Portugal apercebeu-se que não poderia ficar de fora, temendo pelas suas exportações e pela discriminação das mesmas, devido ao regime pautal praticado no seio daqueles blocos económicos. A não adesão levaria ao isolamento económico, e consequentemente, ao atraso no desenvolvimento face àqueles países.

Pesando as vantagens de integrar a EFTA ou a celebração de um Acordo de Associação com a CEE, a participação na EFTA representava para Portugal um cenário mais provável e vantajoso. Por um lado, um dos requisitos do Tratado de Roma relativamente aos Acordos de Associação era o

facto de que os países com quem se celebrava estes Acordos teriam que ter um regime político democrático, condição que Portugal não reunia, e por outro lado, a EFTA era uma zona de comércio livre (o que não pressupunha uma unificação da pauta externa), enquanto a CEE era uma união aduaneira, com um Pauta Externa Comum.

Também no plano político, a EFTA constituía uma melhor opção para Salazar, na medida em que, possibilitava conciliar a integração económica na zona europeia de comércio livre com as opções políticas e diplomáticas do regime. Pois, *“primeiro, o carácter estritamente intergovernamental da organização afastava qualquer solução de supranacionalidade ou integração. Segundo, embora integrasse alguns membros continentais, o peso da Inglaterra no seio da EFTA permitia a Portugal manter uma orientação estratégica essencialmente atlântica e a continuação de um dos vectores tradicionais da sua política externa: a aliança inglesa”* (Teixeira e Pinto, 2007, p. 20).

No entanto, no projecto de criação da EFTA ficou definido que esta seria uma zona de comércio livre industrial (o que pressupunha a troca de bens industriais sem barreiras alfandegárias). Este facto colocava as economias menos desenvolvidas da OECE numa posição extremamente difícil, na medida em que, o principal sector ao nível das exportações dessas economias era a agricultura (no caso de Portugal a agricultura representava cerca de 40% das exportações portuguesas para os países da OECE). Esta questão, por outro lado, punha também em risco os processos de industrialização destes países, sendo fundamental a adesão à zona de comércio livre com concessões especiais. Esta característica fez com que Portugal não formasse parte do grupo inicial de negociação da EFTA, acabando só mais tarde por integrar este grupo de países ricos e democráticos (Lopes, 1998).

Em Portugal discutia-se a possibilidade de adesão a esta zona de comércio livre. Os apoiantes à adesão defendiam que caso Portugal ficasse de fora, iria sofrer com o isolacionismo económico, o que traria graves consequências para o seu desenvolvimento económico e processo de industrialização. Por outro lado, havia opiniões contrárias que defendiam o comércio exclusivo com as províncias ultramarinas, e a adopção de uma política proteccionista, defendendo que não estaria ameaçado o desenvolvimento económico do país. Nesta discussão destaca-se a importante acção de Correia de Oliveira¹ junto de Salazar que o convenceu das vantagens da adesão à EFTA. No entanto, para a adesão de Portugal à EFTA era necessário negociar um conjunto de condições especiais.

Neste sentido, nas negociações da adesão de Portugal à EFTA foi defendida a necessidade de um regime específico devido à diferença de desenvolvimento económico de Portugal face aos demais membros da zona de comércio livre, sendo solicitadas algumas condições especiais. Em primeiro lugar, em relação ao sector agrícola (que se caracterizava pela falta de competitividade e pela dependência face aos mercados europeus), era fundamental a participação deste sector num mercado organizado, por sua vez, no que concerne as províncias ultramarinas solicitava-se a sua exclusão da zona de comércio livre, na medida em que, a sua inclusão poderia levar a uma perda de controlo político, e existia o risco de afectação das relações comerciais privilegiadas de Portugal com aqueles territórios, e, finalmente, relativamente ao sector industrial, este deveria beneficiar de um

¹ Correia de Oliveira foi ministro de Estado Adjunto do Presidente do Conselho entre 1961 e 1965 e ministro da Economia de 1965 até 1968

período de transição específico (de cerca de 24 anos), este sector necessitaria também de uma protecção específica, principalmente, no caso das indústrias nascentes.

As negociações de um estatuto especial para Portugal foram bem sucedidas, sendo fixado um regime específico que se traduziu no Anexo G do Tratado de Estocolmo. Neste Anexo *“foi previsto que Portugal beneficiaria de um calendário mais prolongado do que os seus parceiros da EFTA para dismantelar os direitos aduaneiros que protegiem a produção nacional”* (Teixeira e Pinto, 2007, p. 70), e por outro lado, permitiu a reintrodução de pautas aduaneiras com o objectivo de proteger as indústrias nascentes. É de referir que este regime de eliminação das barreiras alfandegárias para Portugal foi, inicialmente, fixado em vinte anos, sendo ampliado várias vezes, terminando somente no ano de 1992.

3.3.2. A adesão à EFTA e a evolução da especialização da economia e do comércio externo português

Com a entrada na EFTA consumada em 1959, a estrutura económica e o comércio externo português conhecem um novo dinamismo. A participação na zona de comércio livre trouxe novos mercados e oportunidades para os produtos portugueses, principalmente, em relação aos mercados austríaco e escandinavo, pois, por um lado, não havia entraves alfandegários para as exportações portuguesas, e, por outro, eram mercados, com elevado poder de compra, e altamente exigentes.

O elevado grau de exigência quanto à qualidade dos produtos, dos países membros da EFTA, foi também muito benéfico para o tecido empresarial português, pois na sua maioria as indústrias (como é o caso dos têxteis) estavam habituadas a exportar para as províncias ultramarinas onde o grau de exigência de qualidade e *design* era muito baixo. Confrontados com a concorrência e com os preços praticados, a indústria portuguesa sentiu-se tentada a exportar para estes novos mercados, sendo, no entanto, necessárias adaptações no que concerne a melhoria da qualidade do produto e a entrega atempada das encomendas.

A participação na EFTA trouxe assim, para além dos benefícios e do regime pautal específico, uma maior disciplina e qualidade da estrutura produtiva portuguesa.

3.3.2.1. A evolução da estrutura produtiva e a influência do IDE após a adesão à EFTA

A crescente abertura da economia portuguesa ao exterior e o progresso da industrialização do país permitiu uma alteração significativa na estrutura económica e no próprio comércio externo, permitindo um rápido crescimento e modernização da economia.

Neste período, é notória a alteração da estrutura produtiva, em que o sector primário perde posição (quer em termos de população activa, quer em termos de contribuição para o Produto Interno Bruto – PIB), para os sectores secundário e terciário (Lopes, 1998).

Com o processo de industrialização iniciado nos anos 1950, a indústria transformadora apresentava já um peso significativo no início dos anos 1960. No entanto, predominavam nesta altura *“as indústrias que laboravam em sectores tradicionais, com tecnologias pouco sofisticadas e de produtividade baixa”* (Lopes, 1998, p.83), tal como, transformação simples de produtos de silvicultura

e pesca, produção de rolhas e de outros materiais através de cortiça, conservas de peixe, entre outros.

Mas o período entre 1960 e 1973 demarcou-se como a fase de maior desenvolvimento industrial, e consequentes melhorias na produtividade impulsionada pela abertura da economia e pelas políticas direccionadas para o sector industrial implementadas pelos Planos de Fomento. A integração internacional da economia portuguesa permitiu sem dúvida, *“a abertura de mercados externos e uma significativa liberalização do investimento estrangeiro, as quais estimularam fortemente a produtividade industrial – especialmente porque muitos mercados nacionais continuavam a beneficiar ainda de alguma protecção, os preços e salários continuavam controlados e as taxas de juro continuavam baixas.”* (Lains e Silva, 2005, p. 193).

Neste período, o desenvolvimento atingiu quase todos os sectores industriais, denotando-se um menor impacto nos sectores mais tradicionais, como foi o caso da indústria alimentar. Contrariamente, o progresso industrial atingiu fortemente as indústrias metalomecânicas, equipamentos eléctricos e não eléctricos, ferro e aço. Destacando-se o arranque da *Siderurgia Nacional* no ano de 1961, da *Lisnave* em 1962, a fábrica de motores da *EFACEC*, da metalomecânica e material de transporte do Tramagal, e das indústrias metalomecânicas como a *Mague* e a *Sorefame*. Consequentemente, tendo por base o Quadro 3, o peso do VAB dos produtos metálicos e equipamentos no PIB cresceu de 3,6% em 1951-1960, para 6,8% no período de 1961-1974 (Mateus, 2006).

Quadro 3 – Valor Acrescentado Bruto (VAB) - Estrutura Produtiva entre 1951 e 1974 (em percentagem do PIB)

	1951-1960	1961-1974
Agricultura, silv. e pescas	26.2	16.4
Ind. Extractivas	0.6	0.3
Indústria Transformadora	26.7	30.8
- Alimentares, bebidas e tabaco	5.2	4.8
- Têxteis, vest. Calçado	6.8	6.4
- Madeira e Cortiça	3.4	3.9
- Papel, tipografia e publicações	1.1	2.3
Químicas, borracha e der. Petróleo	4.8	8.0
- Cimento	1.4	2.5
- Ferro e Aço	0.2	0.7
- Produtos metálicos e equipamentos	3.3	6.8
- Outros	0.3	0.2
Construção	6.2	6.9
Electric., gás e água	1.5	2.7
Serv. Comerciais	16.5	17.2
Transportes e comunicações	3.6	4.1
Sector Público	5.6	6.6
Outros Serviços	15.3	8.7
PIB	100.0	100.0

Fonte: Mateus, Abel, *“Economia Portuguesa”*, pág. 273, Editorial Verbo, 2006

Relativamente ao menor crescimento das indústrias tradicionais, a única excepção foi *“a tendência de evolução das indústrias têxteis que (...) se expandiram estimuladas pelo desenvolvimento das suas exportações”*. (Lopes, 1998, p.86).

Por sua vez, a agricultura foi o único sector que não acompanhou o crescimento económico do período 1960-1973, perdendo importância para o sector industrial, em que *“de um crescimento relativamente aceitável (1,9% ao ano) na primeira metade do século passa-se para uma situação de quase completa estagnação na segunda metade (0,3% ao ano)”* (Lains e Silva, 2005, p.160).

Contrariamente à agricultura, o sector terciário viu também o seu crescimento e importância acelerar neste período. Este crescimento foi notório principalmente, no sector público devido em parte aos serviços de defesa, associados à Guerra Colonial que teve início no ano de 1961. Quanto ao sector privado é de destacar o sector hoteleiro, como um dos mais beneficiados pelo período de crescimento e abertura da economia, registando-se o aumento das visitas de turistas, em que *“as entradas de estrangeiros no território nacional aumentaram, assim, de 353 000 em 1960 para cerca de 4 milhões em 1973”* (Lopes, 1998, p. 104). É neste período, que o sector do turismo começa a ganhar um peso muito relevante na economia portuguesa.

Para além do turismo, destaca-se também o desenvolvimento e crescimento de outros serviços como, os transportes e comunicações e o sector financeiro.

O progresso económico e a abertura da economia portuguesa ao exterior manifestaram-se assim profundamente na evolução e modificação da estrutura produtiva, sendo indicativo desta alteração a *“forte redução da proporção da mão-de-obra no sector primário (de 49% em 1950, para 34% em 1973), (...) e em termos da estrutura do PIB, em que o sector primário passa a representar, em 1973, apenas cerca de 12% do produto, em contraposição com os 32% de 1950”* (Mateus, 2005, p. 91), desenvolvendo-se assim, com grande vitalidade o sector industrial e os serviços.

3.3.2.1.1. A influência do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) na evolução da estrutura produtiva da economia portuguesa, após a adesão à EFTA

Para esta evolução teve também um grande contributo o IDE. Como referido, na década de 1950 o IDE registava valores bastante baixos, como resultado da política proteccionista e intervencionista do Estado Novo, nomeadamente, do condicionalismo industrial e da *Lei de Nacionalização de Capitais*.

No entanto, no período de 1960-1973 observou-se um crescimento significativo do IDE já que, *“em 1966-1968 o IDE atingia a média anual de 26,1 milhões de dólares, e em 1972-1974 cerca de 98,4”* (Mateus, 2006, p. 104). Este aumento deveu-se à abertura ao exterior e à participação na EFTA, e por outro lado, em 1965 foi *“publicado o Decreto-Lei 46 312, de 28 de Abril que estabelecia a autorização automática das entradas de capitais para investimentos directos num certo número de sectores. O mesmo diploma definia também as garantias habituais para aqueles investimentos (tratamento não discriminatório, indemnização no caso de expropriação, repatriamento dos lucros e do produto da liquidação de investimentos). Além disso, admitia que eles poderiam ser estimulados através de incentivos fiscais”* (Lopes, 1998, p. 168).

Nesta fase, o IDE não representou somente um aumento em quantidade, mas também em termos da qualidade dos investimentos, pois na década anterior o pouco fluxo de IDE caracterizava-se pela exploração de serviços públicos em regime de concessão. No entanto, a partir da década de 1960, o IDE direccionou-se para a indústria transformadora, aproveitando as condições da mão-de-obra barata e a abertura de novos mercados proporcionado pela adesão à EFTA.

Os sectores que mais fluxos de IDE receberam foram a indústria transformadora (concentrado de tomate, vestuário, pasta para papel, artigos electrónicos, e reparações navais), o comércio e o turismo. Neste período, os principais países investidores em Portugal foram a Alemanha (26% em 1969-1974), Estados Unidos da América (EUA) (22%) e Reino Unido (14%).

A participação na EFTA teve assim, um grande contributo para este aumento do IDE destacando-se os investimentos de médio e longo prazo de origem escandinava e inglesa, direccionados para a indústria metalomecânica e química.

Assim, o IDE *“contribuiu em cerca de 36% para a FBCF (formação bruta de capital fixo) ao ano, entre 1965-1974 e em cerca de 4,5% para o emprego industrial”* (Mateus, 2005, p. 105), o que demonstra a importância do IDE na evolução da estrutura da economia e do comércio externo português.

3.3.2.2. A evolução da estrutura e geografia do comércio externo após a adesão à EFTA

Com a política de substituição das importações seguida até final da década de 1950, o comércio externo tinha ainda nesta fase uma expressão reduzida. No entanto, na década de 1960, é notório o crescimento do comércio externo português. No período de 1950 a 1960 o aumento médio anual do volume das exportações foi de 3,5%, passando este valor para 11,2% entre 1960-1973 (Lopes, 1998). Para este aumento contribuiu a participação da economia portuguesa nos movimentos de integração económica, sendo decisivas as condições de acesso aos novos mercados da EFTA e o consequente, fortalecimento da capacidade exportadora das empresas portuguesas.

Tal como ocorre na evolução da estrutura produtiva, a composição das exportações portuguesas conhece também uma grande mudança, em que *“o traço mais marcante é a troca de posição entre os bens de consumo alimentar e não alimentar que ocorreu a partir da industrialização com a abertura económica ao exterior nos anos 1960”*. (Lains e Silva, 2005, p. 313).

Analisando o Quadro 4, as exportações de “alimentos e bebidas” apresentaram entre 1960 e 1973 uma forte redução de cerca de 8 pontos percentuais, no total das exportações. O mesmo ocorre com a categoria de “matérias-primas”. Por sua vez, os “produtos manufacturados” foi a categoria de produtos que registou um maior crescimento, passando de 49,8% do total das exportações em 1960, para 67,3% do total em 1973. No sector dos “produtos manufacturados” é de destacar o crescimento das exportações do sector têxtil (representado no quadro 4 pelas categorias “vestuário” e “fios e tecidos”) e dos “produtos das indústrias metalomecânicas e eléctricas”.

Quadro 4 - Composição das exportações entre 1960 e 1973 (percentagem em relação ao total)

Produtos	1960	1973
ALIMENTOS E BEBIDAS	25,3	17,8
- Conservas de peixe e peixe	11,8	3,4
- Concentrado de tomate, frutos e legumes	1,7	5,7
- Vinhos e aguardentes	8,0	7,2
- Outros	3,8	1,6
MATÉRIAS-PRIMAS	21,6	13,7
- Madeira e cortiça	8,7	4,2
- Pasta para papel	1,6	4,4
- Minérios	2,8	0,6
- Resinosos	5,0	2,6
- Outras	3,5	2,0
- Combustíveis	3,3	1,2
PRODUTOS MANUFACTURADOS	49,8	67,3
- Obras de madeira e cortiça	12,8	5,1
- Papel e artigos de papel	0,9	0,8
- Fios e tecidos	18,6	17,7
- Cerâmica e outros artigos minerais não metálicos	2,0	2,5
- Produtos das indústrias metalomecânicas e eléctricas	4,4	15,5
- Vestuário	1,5	10,6
- Calçado	0,2	1,2
- Outros produtos manufacturados	9,2	13,9
TOTAL	100,0	100,0

Fonte: Silva Lopes, José, “A economia portuguesa desde 1960”, página 160, Gradiva, 1998

A estrutura das exportações torna-se assim, mais diversificada, caracterizando-se, neste período, pela integração de produtos com maior valor acrescentado, tal como, o calçado, vestuário, têxteis, concentrado de tomate, bens intermédios transformados (pasta para papel, material eléctrico). Pois, a adesão à EFTA e o regime específico do Anexo G com “a inclusão do concentrado de tomate e conservas de peixe, bem como o regime preferencial dado aos vinhos na liberalização dos países da EFTA permitiu uma forte expansão das exportações destes produtos. Outros sectores que beneficiaram foram os têxteis, o vestuário e a pasta de papel” (Mateus, 2006, p. 106).

Como referido, o IDE teve também um peso relevante na diversificação da estrutura das exportações e no próprio aumento das quotas de mercado dos produtos portugueses. Na medida em que, neste período, o IDE direccionou-se para o desenvolvimento da indústria transformadora, com o objectivo de exportação, assim “em 1973 cerca de 37% das exportações eram realizadas por empresas com participação de capital estrangeiro” (Lopes, 1998, p. 169).

Quadro 5- Vantagens comparativas na exportação das indústrias transformadoras no ano de 1970

Sectores Industriais	Índice de vantagem comparativa aparente nas exportações
	1970
Alta tecnologia	46
Tecnologia média	37
Baixa tecnologia	186
Forte intensidade de recursos	194
Forte intensidade de mão-de-obra	256
Fortes economias de escala	35
Produtos diferenciados	34
Forte intensidade de investigação	34

Fonte: Silva Lopes, José, "A economia portuguesa desde 1960", página 161, Gradiva, 1998

O Quadro 5 apresenta a vantagem comparativa na exportação das indústrias transformadoras. A vantagem comparativa de um país é definida pela existência de um dos factores de produção (capital ou trabalho) em maior abundância, isto é, um país tem vantagem comparativa na produção de bens que utilizem mais intensivamente o factor de produção que possui em maiores quantidades.

Assim, analisando os dados do Quadro 5, entre 1960 e 1973, a especialização da economia e das exportações portuguesas baseou-se no domínio dos produtos de baixa tecnologia. Esta especialização assentava na vantagem comparativa de determinados bens (têxtil, calçado) cuja produção tinha por base o uso intensivo de mão-de-obra pouco qualificada e barata. Neste período, a competitividade dos produtos portugueses era determinada pelos baixos custos de produção.

No entanto, é de referir que comparativamente com os anos 1950 denota-se uma maior diversificação e diferenciação de produtos, com a redução da importância dos bens alimentares, e o aumento do peso de certos sectores da indústria transformadora com algum valor acrescentado.

Quanto à evolução das importações, tendo por base o Quadro 6, entre 1960 e 1973 denota-se um ligeiro aumento das importações de produtos agrícolas, o que vem demonstrar a incapacidade da produção interna de satisfazer a procura.

Quadro 6 - Composição das importações de mercadorias entre 1960 e 1973 (percentagens, a preços correntes)

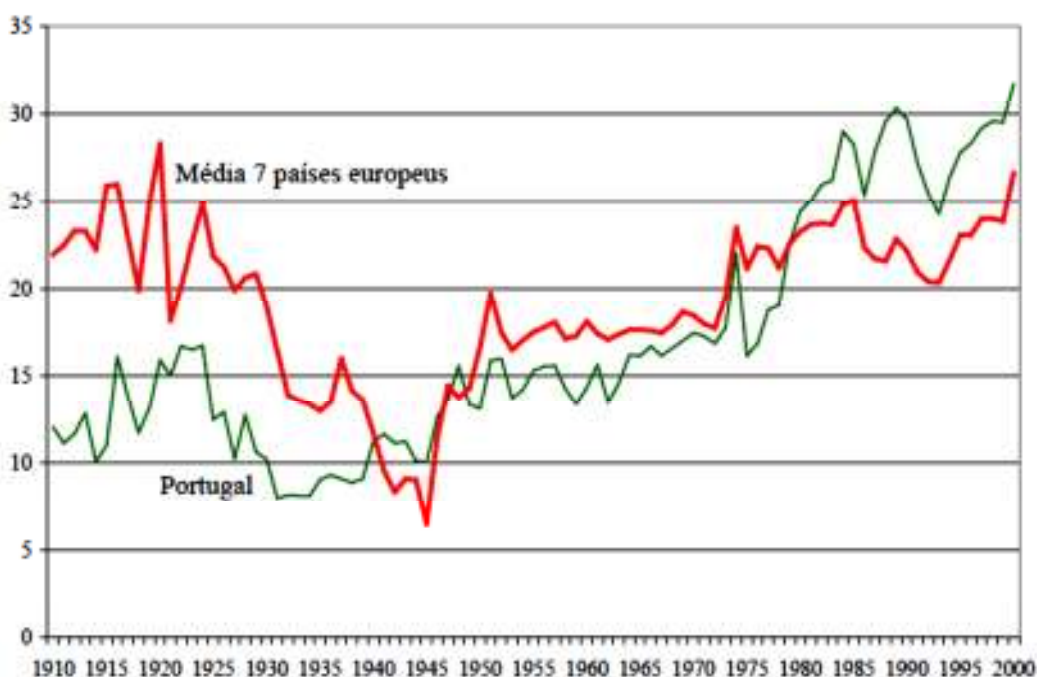
	1960	1973
Em relação ao total das importações		
Produtos Agrícolas	11,0	13,8
Matérias-primas	19,2	14,2
Combustíveis	10,3	6,3
Produtos Manufacturados	59,6	65,8

Fonte: Silva Lopes, José, "A economia portuguesa desde 1960", página 158, Gradiva, 1998

Em relação às matérias-primas, verifica-se uma pequena redução, que se relaciona com a diminuição de utilização da matérias-primas na indústria transformadora. Por último, destaca-se um incremento das importações dos produtos manufacturados, motivado pela crescente abertura da economia ao exterior, pelo progresso industrial e melhoria das condições de vida. Por outro lado, também contribuíram para este aumento da importação de produtos manufacturados “os bens de equipamento necessários à expansão da formação bruta de capital fixo e os bens de consumo, principalmente de consumo duradouro, cuja procura se intensificou com a melhoria do nível de vida” (Lopes, 1998, p. 159).

A participação na EFTA originou um aumento da abertura da economia portuguesa, que “medido pelo peso médio das exportações e importações de bens e serviços, subiu de 18% para 25%, entre 1959 e 1973” (Mateus, 2006, p. 97). As importações tiveram um crescimento superior às exportações, possivelmente, devido, ao aumento das importações de bens intermediários para transformação e posterior, exportação. A única excepção, em que as exportações foram superiores às importações foi no período entre 1941 e 1943, “em que, em plena Segunda Guerra Mundial, os elevados preços das exportações de volfrâmio e outras matérias-primas possibilitaram que Portugal tirasse partido, neste particular, da neutralidade” (Lains e Silva, 2008, p. 311).

Gráfico 1 – Grau de abertura de Portugal face à média de sete países europeus (1910-2010) (em percentagem)



Fonte: Lains e Silva, “História Económica de Portugal 1700-2000”, 2008, p. 310

A evolução da estrutura da economia e das exportações portuguesas, com o início da diversificação de produtos e aumento do valor acrescentado (substituição do peso dos produtos alimentares, pelos produtos transformados, como o têxtil ou calçado), permitiu neste período, uma evolução favorável dos termos de troca do comércio externo português. Destacando-se o facto de

que “a partir de meados dos anos 1960, o preço relativo das exportações de bens de consumo é, sem dúvida, o principal responsável pelos ganhos” (Lains e Silva, 2005, p. 314). Assumindo uma forte relevância, nos ganhos dos termos de troca, a evolução positiva do preço relativo do vestuário e calçado.

3.3.2.2.1. Evolução da geografia do comércio externo

Com a participação na zona de comércio livre da EFTA, este espaço económico assume-se, como o principal mercado para as exportações portuguesas, tendo em 1967, como destino os países da EFTA cerca de 32,9% das exportações. “Entre 1960 e 1973 o valor em dólares das exportações para a EFTA na sua composição original (isto é, ainda com o Reino Unido e a Dinamarca) aumentou mais de dez vezes, em comparação com um aumento de cerca de quatro vezes nas exportações para o resto do mundo.” (Lopes, 1998, p. 169).

Por sua vez, os produtos que beneficiaram do Anexo G viram as suas exportações crescer ainda mais no seio da EFTA, em que por exemplo, a importações de têxteis e vestuário da EFTA com proveniência de Portugal foi-nos muito favorável entre 1959 e 1972, pois a importação de têxteis portugueses aumentou 1722% na Dinamarca e no Reino Unido e 250% nos restantes membros da EFTA (Mateus, 2006).

As exportações para a CE-6, por outro lado, foram afectadas negativamente devido “ao tratamento preferencial de que passaram a beneficiar as trocas mútuas entre os países membros dessa Comunidade”. (Lopes, 1998, p. 163). O mesmo sucedeu com as exportações para as colónias, que sofreram uma “diminuição de 22,2% para 14,6% na quota de destino das exportações portuguesas entre 1962-1973”. (Lains e Silva, 2005, p. 350).

No entanto, ao longo dos anos 1970, com a adesão do Reino Unido e Dinamarca à CEE, denota-se uma alteração no destino das exportações portuguesas, com o redireccionamento do comércio externo português para este espaço económico.

O movimento das importações seguiu a mesma trajectória das exportações, destacando-se, neste período, o aumento da quota das importações provenientes da EFTA, e consequente, redução do peso da CE-6, como mercado de origem das importações portuguesas (Lopes, 1998).

3.4. O Acordo de Livre Comércio com a CEE - 1972

Quando em 1967, o Reino Unido, a Dinamarca e a Irlanda solicitaram a sua adesão à CEE perspectivava-se um esvaziamento da EFTA, o que trazia alguns problemas para a economia portuguesa, uma vez que o conjunto destes países representava cerca de 25% das exportações para o estrangeiro. Este facto iria originar uma redução da quota de mercado da EFTA nas exportações nacionais. Por outro lado, os restantes membros da EFTA e outros países da Europa do Sul (tal como, a Grécia ou Turquia) tinham já negociado acordos de livre comércio com a CEE, o que também representava uma ameaça para as exportações portuguesas para a Comunidade.

Perante este cenário, Portugal negociou também um acordo com a Comunidade, sendo assinado no dia 22 de Julho de 1972, o Acordo de Livre Comércio entre Portugal e a CEE, que entraria em vigor no início do ano 1973.

O Acordo com a CEE não revestiu um carácter tão benéfico como o *Anexo G*, existindo algumas limitações, nomeadamente, o concentrado de tomate e as conservas de peixe (que no *Anexo G* foram considerados produtos industriais), no Acordo com a CEE foram excluídos, não beneficiando do mesmo tratamento dos produtos industriais. Por outro lado, produtos como os têxteis, vestuário, cortiça ou pasta de papel foram também afectados, pelo facto da CEE ter classificado estes produtos como “sensíveis”, com a possibilidade de não aplicar as reduções pautais estabelecidas. A categoria de produtos “sensíveis” representava em 1971, cerca de 45% das exportações portuguesas para a CEE (Teixeira e Pinto, 2007).

No entanto, o Acordo com a CEE só abrangia produtos industriais com algumas concessões a produtos agrícolas portugueses. Em relação, ao Reino Unido e Dinamarca manteve-se o regime de livre-comércio proveniente da EFTA, quanto aos restantes membros da CE *“removiam-se, durante um período transitório de cerca de quatro anos, as barreiras aduaneiras à entrada das mesmas exportações nos mercados dos «seis» membros originais da CE e da Irlanda; estabelecia-se um esquema idêntico para a redução em Portugal dos obstáculos às importações provenientes dos «seis» e da Irlanda respeitantes a produtos que não levantavam dificuldades de concorrência à indústria portuguesa; nos produtos restantes – aqueles que interessavam à protecção de indústrias nacionais e que representavam cerca de 60% das compras aos países da CE alargada – admitia-se um calendário mais longo.”* (Lopes, 1998, p. 120).

Assim, a partir da década de 1970 foi inevitável o aumento das exportações para a CEE, tornando-se um mercado natural para o comércio externo português, representando cerca de 50% das exportações portuguesas para o estrangeiro.

3.5. O crescimento económico no período de 1960 a 1973

O período de 1960 a 1973 ficou marcado como o “período de ouro” da economia portuguesa que se caracterizou pelo elevado desenvolvimento económico, sendo sustentado pelo aumento da produtividade, que *“em média, entre 1960 e 1965, cresceu 3,3% e 1,9% no quinquénio seguinte”* (Mateus, 2006, p. 85).

Neste período, o PIB conheceu um elevado incremento, consubstanciado pelo não aumento da população (devido ao grande fluxo de emigração), sendo o ritmo de crescimento médio de cerca de 6,9% ao ano. A economia portuguesa acompanhou assim, o crescimento económico que se vivia ao nível mundial, resultando num aumento do grau de convergência com a média europeia da altura.

No entanto, o período positivo da economia portuguesa vivido até início dos anos 1970, é interrompido no ano de 1974 com o surgimento de um conjunto de acontecimentos quer ao nível externo, quer ao nível interno que iriam marcar a segunda metade dos anos 1970 e início dos anos 1980, como um período em que a trajectória ascendente da economia é substituída por vários constrangimentos, que originaram uma desaceleração da economia.

3.6. A crise da segunda metade dos anos 1970: O 25 de Abril de 1974 e os choques petrolíferos

A segunda metade dos anos 1970 representou para a economia mundial uma alteração do ritmo de crescimento que advinha dos anos 1960, em consequência, quer do fim informal do Sistema Monetário Internacional de Bretton Woods, com o fim da convertibilidade do dólar em ouro (que teve um efeito negativo ao nível da inflação crescente), quer do primeiro choque petrolífero. No caso específico da economia portuguesa, estes factores externos foram conjugados com um conjunto de acontecimentos ao nível interno, nomeadamente, a Revolução do 25 de Abril de 1974, com a transição do regime ditatorial para um modelo democrático, e por outro lado, a Guerra Colonial, e consequente, descolonização.

No entanto, tal como ocorrera no período anterior de 1960 a 1973, também os factores externos, neste período, tiveram um impacto mais profundo no comportamento da economia portuguesa.

Após um período de grande crescimento ao nível da economia mundial, ocorre o primeiro choque petrolífero, no Inverno de 1973-1974. Como consequência o preço do petróleo quadruplicou num só ano. O primeiro choque petrolífero veio demonstrar a elevada dependência energética da economia portuguesa originando uma grave crise económica não só a nível nacional, mas à escala internacional, em que *“a taxa média anual do crescimento do PIB do conjunto dos países industrializados da Europa Ocidental baixou de 4,7% entre 1960 e 1973 para apenas 2,3% desde o fim desse período até 1990”* (Lopes, 1998, p. 23).

Na economia portuguesa, *“a explosão do preço do petróleo causou uma deterioração dos termos de troca, isto é, os preços dos bens exportados, em relação aos preços dos bens importados, caíram acentuadamente, o que colocou forte pressão sobre a balança de pagamentos. A isto acresceram as dificuldades de colocação das exportações portuguesas, que eram tanto consequência da crise internacional como das perturbações internas do país”* (Amaral, 2010, p. 28).

O choque petrolífero, e, por outro lado, o desabar informal do Sistema Monetário Internacional de Bretton Woods levaram os Governos a enfrentar fortes pressões inflacionistas e problemas macroeconómicos, originando uma grave crise internacional.

Ao nível interno, em 1974 vivia-se um período de grande instabilidade política e social, agitando-se vozes contra a Guerra nas colónias e os problemas sociais que se viviam em Portugal, como consequência, no dia 25 de Abril de 1974 deu-se a “Revolução dos Cravos” com a queda do regime do Estado Novo, e, o fim da Guerra Colonial. O período após o 25 de Abril foi ao nível político, muito instável devido à sucessão dos vários governos provisórios, provocando também, uma forte instabilidade ao nível económico.

3.6.1. As políticas económicas adoptadas pelo novo Regime Político e pelos vários Governos Provisórios e suas consequências no desenvolvimento da economia

Até 1976, os Governos Provisórios tiveram como principais objectivos em termos de política económica, *“a gestão das transformações nas estruturas produtivas e nas políticas sociais associadas à mudança do regime político, incluindo, em especial, as iniciativas do tipo igualitário e socializante postas em prática durante o período revolucionário de 1974-1975, e o ajustamento às condições adversas provocadas pelos choques externos e pela descolonização.”* (Lopes, 1998, p. 26). Neste sentido, as políticas económicas dos Governos Provisórios que mais influenciaram o funcionamento da economia portuguesa naquele período, foram as medidas para a extinção do corporativismo herdado do Estado Novo, o controlo de preços, a *Reforma Agrária*, as novas políticas sociais e o regime de nacionalizações.

Constituindo um dos principais objectivos do processo revolucionário do 25 de Abril a eliminação do intervencionismo e corporativismo do Estado Novo, uma das primeiras medidas dos Governos Provisórios foi a legalização da greve, e o fim dos sindicatos corporativos, sendo introduzida a liberdade sindical. O direito à greve foi institucionalizado pelo *Decreto-Lei 392/74 de 27 de Agosto* sendo posteriormente consagrado na *Constituição de 1976* no artigo 58º.

Por sua vez, o controlo de preços era já um instrumento utilizado no Estado Novo, que teve continuidade no pós-25 de Abril, através do *Decreto-Lei nº 329-A/1974 de 10 de Julho* fixando vários regimes de preços. Esta medida trouxe consequências graves para o sector empresarial, pois os empresários perdiam assim a liberdade de fixação de preços, e com isso em muitos casos, desapareciam as margens de lucro e competitividade. O objectivo desta medida era sem dúvida *“reprimir a inflação e proteger o valor real dos enormes aumentos salariais que tiveram lugar em 1974 e 1975”* (Lopes, 1998, p. 296).

Os Governos Provisórios definiram também como prioridade a necessidade de reestruturação do sector agrícola, desencadeando a *Reforma Agrária*, que teve por intuito a ocupação de terras subaproveitadas, tal como a expropriação dos grandes latifúndios, sendo estes terrenos entregues para exploração aos trabalhadores rurais. A ocupação de terrenos iniciou-se em Março de 1975, principalmente nas regiões do Ribatejo, Algarve e Alentejo, e *“até final do ano, 1.200.000 hectares de propriedade agrícola nessas regiões (sobretudo no Alentejo) viriam a ser ocupadas pelos trabalhadores rurais”* (Amaral, 2010, p. 29).

Como referido anteriormente, uma das motivações que originou o movimento revolucionário foram as condições de vida e de trabalho da população portuguesa, neste sentido, tornaram-se inevitáveis as transformações ao nível das condições de trabalho e legislação laboral. A primeira medida ainda durante o ano de 1974, foi a introdução do salário mínimo, sendo nos anos seguintes aprovadas outras medidas. Entre elas, é instituída a proibição do despedimento sem justa causa tornando os despedimentos mais difíceis quer a nível do contrato individual, quer ao nível do contrato colectivo. Este princípio foi consagrado na *Constituição de 1976*, no artigo 53º em que *“é garantida aos trabalhadores a segurança no emprego, sendo proibidos os despedimentos sem justa causa ou por motivos políticos ou ideológicos”* (Mateus, 2006, p. 133). Por outro lado, deu-se a redução das

horas de trabalho, *“o descanso ao sábado foi alargado a mais sectores para além dos que já vinham antes da revolução e foi aumentado o período de férias”* (Amaral, 2010, p. 29 e 30). O número de horas máximo de trabalho por semana passou de 48 em 1971 para 40 em 1996.

Estas medidas embora necessárias e aceitáveis em termos sociais, *“vieram numa altura difícil para a economia, que teve de lidar tanto com a crise internacional como com a entrada no país dos chamados «retornados»”*. (Amaral, 2010, p.30).

Grande parte da legislação laboral foi consagrada na *Constituição de 1976*, destacando-se também a constitucionalização do Estado-Providência com os artigos 63º e 64º que previam a criação de um sistema de segurança social e de saúde gerido pelo Estado.

Outra das políticas económicas mais marcantes no pós-25 de Abril foi o programa de nacionalizações, que originou *“profundas transformações no direito de propriedade, que levaram à nacionalização de uma parte substancial da actividade económica em 1975”* (Mateus, 2006, p. 110). O objectivo desta política de nacionalizações era *“o de transferir para o controle do Estado as indústrias de base e os principais centros de acumulação do capital, a fim de instalar uma economia de feição primordialmente socialista, dirigida em grande parte através do Plano.”* (Lopes, 1998, p. 311). Este programa teve início em Março de 1975 sendo nacionalizados todas as instituições bancárias e seguradoras, *“o que dada a participação destas instituições na estrutura accionista de muitas empresas, implicou a nacionalização indirecta de cerca de 1300 sociedades”* (Amaral, 2010, p.29). Posteriormente, foi aprovado novo plano de nacionalização, em Abril do mesmo ano, tendo por sua vez, o intuito passar para a alçada do Estado outros sectores de base da economia, nomeadamente, o sector do cimento, siderurgia, adubos, petróleos, electricidade, gás, água, tabacos, cervejas, transportes marítimos, construção e reparação naval, camionagem, transportes colectivos, celulose, produtos químicos, entre outros.

Esta onda de nacionalizações caracterizou-se *“pelo combate aberto aos grupos económicos dominantes, por razões políticas e não de competitividade”* (Lains e Silva, 2005, p. 444), destacando-se entre eles, grupos com elevado crescimento durante o Estado Novo, nomeadamente, a CUF, o Grupo Champalimaud e os grupos financeiros como o Banco Espírito Santo, Banco Português do Atlântico e Borges & Irmão. No entanto, é de referir que as empresas com capital estrangeiro não foram alvo deste processo de nacionalização.

A política de nacionalizações foi também consagrada na *Constituição de 1976* no artigo 85º em que *“os sectores básicos (isto é, os nacionalizados) foram vedados à iniciativa privada e esta foi reconhecida como legítima, mas residual.”* (Amaral, 2010, p.30).

Como consequência desta medida, muitas das *“empresas nacionalizadas do mesmo sector foram fundidas numa única empresa (como sucedeu, por exemplo, nos cimentos, na electricidade, nos petróleos e na camionagem)”* (Lopes, 1998, p.312). Por outro lado, criaram-se *“situações peculiares de duopólios e oligopólios públicos em indústrias como as bebidas (Silva e Santos, 1983) ou nos sectores bancário e seguros. Finalmente, muitas das principais nacionalizações deram origem a oligopólios mistos, com concorrência formal entre empresas públicas e empresas privadas, mas sujeita a eventuais distorções resultantes da actuação do Estado como accionista.”* (Lains e Silva, 2005, p. 408 e 409).

Assim, *“no final do processo de nacionalização, o sector empresarial do Estado gerava entre 20% e 25% do PIB, representava cerca de 30% do investimento do país e empregava cerca de 8% da mão-de-obra, passando Portugal a ser um dos países com maior sector empresarial público no mundo ocidental.”* (Amaral, 2010, p. 29).

3.6.2. Consequências da conjuntura internacional e das medidas adoptadas pelos Governos Provisórios

A conjuntura internacional influenciada pelo choque petrolífero, e por outro lado, a instabilidade política e económica vivida a nível interno levaram à regressão da situação de crescimento económico que caracterizou o período de 1960-1973.

Ao nível internacional, o aumento exponencial do preço do petróleo como mencionado, levou à queda dos termos de troca sendo que, *“as subidas em cerca de 11% do PIB dos preços do petróleo e dos preços das restantes importações foram, em parte, compensadas pela subida dos preços das exportações em cerca de 8%”* (Mateus, 2006, p. 114). Originou-se, assim, uma deterioração dos termos de troca de cerca de 18% (entre 1974-1977), o que consequentemente, levou a uma redução do PIB de 2,6% em 1974, e, por outro lado, provocou fortes pressões na balança de pagamentos.

Neste período, havia fortes dificuldades na colocação dos produtos portugueses nos mercados externos, quer devido à crise internacional que originou a quebra da procura, quer devido às perturbações de origem interna associadas à multiplicação das greves, às paragens laborais de reivindicação de aumentos salariais e redução de horário de trabalho, o que no seu conjunto provocou problemas no fornecimento dos produtos, nomeadamente, no que concerne o cumprimento de prazos de entrega de encomendas, levando à desconfiança e descredibilização da indústria portuguesa.

Uma das vantagens comparativas dos produtos portugueses face à concorrência internacional encontrava-se ameaçada, pois para além do aumento do valor do petróleo que fez com que os produtos se tornassem mais caros, o valor dos produtos é também inflacionado pelo aumento dos salários. Consequentemente, *“pressionadas pelo lado dos custos energéticos (cujas repercussões se alargaram a todos os recursos usados na produção), as empresas tiveram ainda de enfrentar a pressão do lado dos custos do trabalho”* (Amaral, 2010, p. 28). Estes factores levaram à redução da produtividade (muito influenciada também, pelas nacionalizações, ocupações e paragens de trabalho). A taxa de lucro bruto do sector produtivo baixou de 22% em 1973, para 11,6% em 1983 (Mateus, 2006). E, por outro lado, as empresas viram a sua competitividade ameaçada pelo controlo de preços, aumento dos impostos e pelas contribuições para a segurança social, o que originou a queda das vendas, e em muitos casos o encerramento de empresas.

Neste sentido, a influência do ambiente internacional na economia portuguesa foi amplamente notado, pois *“a maior lentidão de crescimento dos anos de 1974-1985 teve muito a ver com as gravíssimas dificuldades provocadas pela deterioração dos termos de troca, com a queda da emigração para os países europeus, com o menor dinamismo da procura internacional para os bens e serviços portugueses, etc.”* (Lopes, 1998, p. 60).

Ao nível do comércio externo, a descolonização levou a *“perdas enormes nas exportações para Angola e Moçambique, que anteriormente absorviam cerca de 15% das vendas de mercadorias ao exterior”* (Lopes, 1998, p. 140), desaparecendo também, as remessas dos emigrantes presentes nestes territórios, que regressaram, levando a que o consumo passasse a pesar, neste período, sobre a procura interna. No entanto, a quebra da procura foi igualmente notória, em relação aos principais parceiros comerciais. Assim, no seu conjunto, registou-se uma quebra dos bens exportados de cerca de 4% em 1977. Por outro lado, a apreciação real do escudo em cerca de 23,5% entre 1973 e 1976, as perturbações no fornecimento das encomendas, e a perda dos mercados das ex-colónias levaram a uma *“quebra nas quotas de mercados externos, que atingiu cerca de 5,5% do PIB em 1977”*. (Mateus, 2006, p.115).

Numa outra vertente, observou-se também o disparar do valor da inflação, sendo acompanhado pelo aumento do défice externo, o que pressionou a balança de pagamentos e levou ao agravamento do défice orçamental que resultou *“do aumento dos salários dos funcionários públicos, do aumento do emprego no sector e das despesas de manutenção dos retornados das colónias sob a forma de transferências e subsídios.”* (Mateus, 2006, p. 116).

Neste período, a situação económica e política originou o regresso ao proteccionismo, após o processo de alargada abertura da economia portuguesa ao exterior. Ao nível interno, apesar do condicionalismo industrial ter praticamente desaparecido, as nacionalizações impuseram novas limitações ao desenvolvimento da concorrência. Ao nível externo, *“devido aos problemas da balança de pagamentos, foi interrompido o processo de liberalização comercial externa aumentando o proteccionismo em 1975-1977”*. (Lains e Silva, 2005, p. 418). Em Maio de 1975 introduziu-se uma sobretaxa sobre as importações de 20 e 30% (a taxa de 20% afectava 29% do total de importações em 1976, havendo também uma sobretaxa para produtos de luxo de 60% cobrindo 2% das importações) sobre a importação de bens não essenciais, por outro lado, foi imposto um maior controlo das importações através dos boletins de importação, e foram também introduzidas quotas para importação de alguns bens de consumo, como automóveis, que perduraram até aos anos 1980 (Mateus, 2006).

No final de 1975, como podemos constatar a situação económica do país caracterizava-se pela estagnação, o que levou a uma descida do PIB de 4,3% em 1975 (Lopes, 1998).

Nos anos seguintes, os diversos Governos procuraram restabelecer a confiança dos empresários no sistema político, e sobretudo estimular a actividade económica e a produtividade, através de uma série de reformas institucionais, tais como, a implementação da *“Lei da Delimitação de Sectores”* (Junho de 1977) que veio confirmar a irreversibilidade das nacionalizações ocorridas até aquela data, no entanto, esta lei tinha também por intuito definir um limite à sua expansão, *“abrindo mesmo a porta à gestão privada de empresas públicas, à participação minoritária do capital privado em certos sectores públicos e à criação de entidades financeiras não-públicas”*. (Amaral, 2010, p. 31). Como consequência, a institucionalização desta lei *“permitiu à iniciativa privada participar em situação minoritária, na refinação de petróleo, químicas de base, adubos, siderurgia, e abrir sociedades financeiras não bancárias”* (Mateus, 2006, p. 129).

A *Reforma Agrária* revelou-se um insucesso em que, em grande parte as unidades colectivas demonstraram-se inviáveis. Assim em 1977 iniciou-se o seu desmantelamento, com a aplicação da “*Lei Barreto*”.

No âmbito das reformas sociais operadas, promoveu-se uma maior liberalização com a *Lei dos Contratos a Prazo* e a “*Lei Gonelha*”, que levou à inclusão do trabalho precário. O despedimento colectivo foi facilitado e foi estabelecida uma política de indemnizações para os proprietários expropriados.

O controlo de preços estabelecido inicialmente, foi agilizado e liberalizado, com a eliminação de muitos dos controlos, e aumentos consideráveis nos preços que continuavam sobre controlo, de modo, a trazer margens de rentabilidade às empresas. Os preços dos principais serviços públicos foram também aumentados, para reduzir os desequilíbrios financeiros das empresas nacionalizadas.

Outras medidas adoptadas com o intuito de reanimação da economia foram a “*imposição de limites às subidas dos salários, que, por isso começaram a descer em termos reais, a devolução de empresas intervencionadas pelo Estado aos seus proprietários, a melhor delimitação dos campos de actuação dos sectores público e privado.*” (Lopes, 1998, p. 30).

Os Governos procuraram estimular a actividade económica, recorrendo também a uma política de crédito abundante e barato, acompanhada de uma política orçamental expansionista.

O efeito destas medidas foi inicialmente positivo para o crescimento económico, estimulando também o investimento privado e o aumento da produção. A economia atingiu “*taxas de crescimento entre 5% e 7% em 1977 e 1978*”. (Amaral, 2010, p. 32).

No entanto, foi um crescimento muito dependente de uma política expansionista difícil de manter, principalmente devido ao equilíbrio externo, e por outro lado, foi um crescimento contra ciclo face à economia internacional, o que não favorecia as exportações, que foram “*prejudicadas também pela taxa de inflação elevada (25%) que não era compensada por uma equivalente desvalorização do escudo*” (Amaral, 2010, p. 32). É de referir que o défice da balança de transacções correntes era superior a 9% do PIB em 1977.

O défice de balança de pagamentos tinha sido, até então, colmatado pelas reservas de divisas (remessas dos emigrantes) e venda de ouro. No entanto, com a quebra da emigração e a descolonização as remessas sofreram uma forte queda. Consequentemente, as reservas acumuladas até 1973 já estavam esgotadas no final de 1975, tornando-se necessário fazer face aos desequilíbrios recorrendo a empréstimos internacionais que “*ajudaram a resolver essas dificuldades, mas não as eliminaram.*” (Lopes, 1998, p. 30).

3.6.3. A crise da balança de pagamentos e a intervenção do Fundo Monetário Internacional (FMI)

Como mencionado, a política económica neste período, baseou-se numa política orçamental expansionista, o que levou a uma deterioração da balança de pagamentos. Para o combate deste défice foram tomadas algumas medidas, como foi o caso da sobretaxa sobre as importações, as quotas para importação de determinados bens, ou a aprovação em 1977, do aumento dos impostos indirectos.

A Balança de Transacções Correntes apresentava-se em 1977 deficitária em cerca de 8% do PIB (Mateus, 2006). Para tal contribuiu fortemente a redução das remessas dos emigrantes e a quebra da receita do turismo, que viu o seu valor decair de 671 milhões de dólares, em 1973 para 309 milhões em 1976 (Mateus, 2006). Por outro lado, neste período assistiu-se também, a uma fase de desinvestimento e fuga de capitais.

Assim, com a redução da reserva de divisas e de ouro, obteve-se empréstimos de vários países e entidades, do Tesouro Americano, da Comunidade Europeia, da EFTA, etc.. No entanto, a grave crise que assolava a balança de pagamentos, fez com que em 1977, Portugal tenha atingido o limite de endividamento externo.

A moratória da dívida portuguesa foi salva graças a um elevado empréstimo de cerca de 750 milhões de dólares, sendo uma das condições a celebração de um Acordo *stand-by* com o FMI. Este acordo tinha por objectivo inverter o processo de agravamento da situação da balança de pagamentos. O Acordo com o FMI foi assinado em Maio de 1978 (Mateus, 2006).

Anteriormente, à assinatura do Acordo foram tomadas um conjunto de medidas que assentaram na definição de uma política orçamental mais restritiva, com o aumento de impostos e redução do investimento. Foi criado um regime de incentivo aos depósitos em moeda estrangeira por nacionais, definida a subida das taxas de juro e a restrição à concessão de créditos. Foi também definida a desvalorização do escudo com o objectivo de compensar a inflação e aumentar a competitividade das exportações. Em que *“depois de algumas desvalorizações ad hoc, foi adoptada a partir do Verão de 1977 uma política cambial e monetária que marcaria a economia portuguesa até 1990, o crawling peg”* (Amaral, 2010, p. 32). A depreciação deslizante *“que inicialmente foi de 1% ao mês – era fixado preponderantemente (mas não exclusivamente) com base nos diferenciais entre a inflação interna e a inflação média no conjunto dos principais parceiros comerciais de Portugal”*. (Lopes, 1998, p. 231).

Estas primeiras medidas tiveram um efeito positivo na redução do défice orçamental de 5,3% do PIB em 1976 para 4,1% em 1977. No entanto, a situação económica e financeira do país continuava preocupante sendo tomadas novas medidas, nomeadamente, *“a taxa de desconto do Banco de Portugal sobe para 23%, a 6 de Maio, em simultâneo com uma desvalorização discreta de 7%”* (Mateus, 2006, p. 121).

A política monetária segue assim o objectivo do equilíbrio externo e o controlo da inflação, em que *“consistiu numa combinação de repressão financeira com elementos de expansão, neste último caso visíveis nas práticas cambial e orçamental”* (Amaral, 2010, p.33).

Como resultado destas novas medidas adoptadas no âmbito do Acordo com o FMI, *“em 1979, a balança de transacções correntes já estava equilibrada, com a forte recuperação das receitas do turismo e das remessas de emigrantes”* (Mateus, 2006, p. 122). Por outro lado, apesar de se prever uma contracção da actividade económica, tal facto não ocorreu, dando-se pelo contrário uma melhoria da produtividade do trabalho. No entanto, *“apesar do êxito na resolução da questão de emergência que era o desequilíbrio externo, esta política acabou por ter um impacto social negativo, não resolvendo para além disso, o grande problema do défice orçamental”* (Amaral, 2010, p. 33).

3.6.4. O segundo choque petrolífero de 1979 e o segundo Acordo com FMI

Quando a economia portuguesa recuperava da crise de final dos anos 1970, a balança de transacções correntes conheceu um novo desequilíbrio, atingindo *“o valor sem precedentes de 3245 milhões de dólares, o equivalente a 11,6% do PIB”* (Mateus, 2006, p. 123), sendo acompanhado pela deterioração do défice orçamental. A economia portuguesa, foi assim atingida novamente por uma forte crise económica desencadeada mais uma vez, por factores externos e internos.

Em 1979, a economia internacional foi assolada pelo segundo choque petrolífero, que resultou na duplicação dos preços do petróleo, este factor afectou profundamente a economia nacional, pois originou a queda da procura das exportações, e, conseqüente, subida da inflação.

Ao nível interno, no ano de 1980, estávamos em vésperas de eleições o que motivou a adopção de uma política orçamental expansionista, *“combinada com uma subida generalizada dos salários e uma revalorização da moeda”* (Amaral, 2010, p. 33). Mais uma vez, esta política orçamental provocou um forte défice orçamental, *“o défice registado pelas contas públicas tinha sido, em 1981, de 12,5%, e em 1982 de 8,5%, este não inclui uma parte substancial de pagamentos atrasados que se foram acumulando entre a Administração Pública, as empresas públicas e o sector privado.”* (Mateus, 2006, p. 124). Este défice orçamental conjugado com a crise da balança de transacções correntes fez com que os Governos de 1981-1982 recorressem ao financiamento externo, o que conseqüentemente, originou uma segunda crise da balança de pagamentos.

Perante este cenário de instabilidade económica e financeira, foi aceite outro empréstimo internacional condicionado à assinatura de um novo Acordo de ajustamento com o FMI, com vigência entre Outubro de 1983 e Fevereiro de 1985. As medidas adoptadas *“comportaram aumentos consideráveis dos preços controlados, subidas substanciais das taxas de juro, fortes desvalorizações da taxa de câmbio, agravamentos de alguns impostos, limites mais apertados para a expansão do crédito e cortes significativos nos investimentos das empresas públicas e do sector público administrativo”*. (Lopes, 1998, p. 32).

Estas medidas tiveram um efeito muito positivo, na medida em que, o défice da balança de transacções correntes foi praticamente anulado em 1985, houve uma redução das importações e aumento das exportações, e, por outro lado, a entrada de capitais superou a saída, destacando-se também um novo afluxo de remessas dos emigrantes. No entanto, estas medidas originaram algumas dificuldades para o resto da economia e também comportou custos sociais mais graves do que o anterior programa, em que *“o crescimento do PIB foi negativo em 1983 e 1984, a inflação atingiu cerca de 30% e o desemprego chegou a 8,5%”* (Amaral, 2010, p. 34).

3.6.5. A especialização da economia e comércio externo no período de 1974 a 1985

O período de 1974-1985 ficou marcado pela elevada instabilidade económica e política, que se traduziu numa desaceleração da economia, sofrendo a taxa de crescimento do PIB uma redução de cerca de 3% (entre 1953 e 1973 a taxa de crescimento do PIB foi cerca de 5,9%) (Mateus, 2006). Esta não foi uma característica isolada da economia portuguesa, tendo pelo contrário, este período

traduzido uma forte crise internacional motivada pelos choques petrolíferos e redução da produtividade (Mateus, 2006).

Portugal apresentou neste período, uma forte quebra de produtividade, consequente não só dos factores externos, mas também dos vários factores internos já mencionados. Por sua vez, a contribuição do factor capital para o crescimento económico e produtividade, foi bastante fraco, apesar das taxas de formação bruta de capital fixo terem sido superiores ao período anterior. Esta fraca contribuição justifica-se pelo facto dos grandes investimentos terem sido realizados ao nível do sector público, são exemplos, a petroquímica de Sines ou as minas de Moncorvo, projectos que se revelaram “*elefantes brancos*”, que pouco contribuíram para o aumento da produtividade.

3.6.5.1. A estrutura e especialização da economia no período de 1974 e 1985

Como já ocorrera no período anterior, o peso da agricultura na estrutura económica continua a decair (principalmente após o fracasso da *Reforma Agrária*), com a redução do seu contributo para o VAB, passando de 16,4% para 9,4%, no período de 1975-1985. Por sua vez, o sector secundário viu a sua tendência de desenvolvimento mudar, com a taxa de crescimento da produtividade a cair face ao período anterior. Os ritmos de crescimento do sector industrial foram irregulares, com períodos de expansão (1975 e 1979) e de estagnação (1973, 1975 e 1980).

Esta quebra da produtividade industrial encontra-se “*associada aos choques petrolíferos, à recessão internacional, à instabilidade social, política e económica interna e aos programas de ajustamento económico acordados com o FMI*” (Lains e Silva, 2005, p. 319), mas também à ausência de melhorias significativas da estrutura industrial. Pois, por um lado, algumas indústrias mais afectadas pela crise, em vez de adoptarem políticas de contenção, apostaram em projectos de ampliação da actividade, e, por outro lado, não se apostou na diferenciação, na tecnologia e desenvolvimento da marca. Destacando-se somente a aposta nestes factores, por algumas empresas instaladas em Portugal com capital estrangeiro, direccionadas para a exportação.

Como já vinha sido desenvolvido no período de 1960-1973, continuou-se a apostar nas políticas dirigidas ao sector industrial, através da “*actuação das empresas públicas, o proteccionismo contra as importações, os apoios às pequenas e médias empresas, e os incentivos aos investimentos através de benefícios fiscais e financeiros e de subvenções directas*” (Lopes, 1998, p. 99). Foi também neste período constituído o IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento).

Por sua vez, a evolução da especialização do sector industrial revela uma grande heterogeneidade. Por um lado, “*as indústrias mais intensivas em capital e (ou) com elevado peso de bens intermédios e de equipamento na sua produção, como as químicas, as de metalurgia de base e as de produtos metálicos, máquinas e veículos registaram fortes quebras da sua produtividade*” (Lains e Silva, 2005, p. 219). Por outro lado, “*houve uma expansão superior à média nos sectores do calçado, do papel, e artes gráficas (por causa da pasta de papel), da porcelana, vidro e outros artigos não metálicos (por causa da cerâmica) e das máquinas eléctricas (sobretudo por causa das montagens por multinacionais para a exportação)*” (Lopes, 1998, p. 93)

As indústrias mais trabalho-intensivas, cujas vantagens comparativas assentavam no baixo custo do trabalho ou aproveitamento dos recursos naturais contrariaram a tendência de quebra da produtividade, pois dirigiam-se para a exportação, beneficiando da *“relativa estabilidade dos mercados de bens de consumo durante as crises, mas sobretudo do reforço das vantagens comparativas destas indústrias no mercado mundial pela política de desvalorização deslizando do escudo instituída a partir de 1977”* (Lains e Silva, 2005, p. 220).

Quadro 7- VAB - Estrutura Produtiva entre 1961 e 1985 (em percentagem do PIB)

	1961-1974	1975-1985
Agricultura, silv. e pescas	16.4	9.4
Ind. Extractivas	0.3	0.5
Indústria Transformadora	30.8	34.5
- Alimentares, bebidas e tabaco	4.8	6.6
- Têxteis, vest. Calçado	6.4	8.3
- Madeira e Cortiça	3.9	4.1
- Papel, tipografia e publicações	2.3	2.2
Químicas, borracha e der. Petróleo	8.0	8.2
- Cimento	2.5	3.2
- Ferro e Aço	0.7	1.0
- Produtos metálicos e equipamentos	6.8	7.3
- Outros	0.2	0.2
Construção	6.9	5.4
Electric., gás e água	2.7	3.8
Serv. Comerciais	17.2	12.0
Transportes e comunicações	4.1	5.4
Sector Público	6.6	13.7
Outros Serviços	8.7	15.4
PIB	100.0	100.0

Fonte: Mateus, Abel, *“Economia Portuguesa”*, pág. 273, Editorial Verbo, 2006

Analisando, o Quadro 7 comprovamos esta situação, com o aumento do peso no VAB dos “têxteis, vestuário e calçado” que passou de 6,4% do PIB em 1961-1974 para 8,3% entre 1975 e 1985, e, denotando-se também o aumento do peso no VAB dos “produtos metálicos e equipamentos”.

É de concluir, que a especialização da economia portuguesa continuava a assentar na vantagem comparativa pelo factor de produção trabalho, isto é, pela especialização nos sectores de utilização de mão-de-obra intensiva e barata, o que *“adiou a reafecção do investimento na indústria transformadora em favor dos sectores com procura internacional mais dinâmica, maior valor acrescentado e menor concorrência por países em vias de desenvolvimento”* (Lains e Silva, 2005, p. 220).

3.6.5.2. A evolução da especialização da estrutura e geografia do comércio externo português, no período entre 1974 e 1985

O comércio externo português no período 1974-1985 sofreu um forte abrandamento quando comparado com a década anterior. A forte dependência da economia portuguesa, em relação, às importações de energia, e consequente, aumento do preço do petróleo levaram à queda dos termos de troca, cerca de 15% em 1973 e 1975 e cerca de 10% entre 1978 e 1979. Este desequilíbrio foi combatido com várias medidas desde o estímulo às exportações e as restrições às importações.

Por outro lado, os choques petrolíferos foram acompanhados por um conjunto de acontecimentos internos que não ajudaram a melhorar a situação, nomeadamente, a mudança de regime político, e a descolonização que resultou na perda de dois importantes mercados (Angola e Moçambique) que recebiam cerca de 15% das exportações de mercadorias portuguesas.

As exportações, neste período, foram sustentadas pelas sucessivas depreciações do escudo (*crawling peg*), a maior abertura do mercado da CE-9 (por força do Acordo de Livre Comércio) e os subsídios à exportação (financiamento).

Em termos comparativos, o volume das importações de bens e serviços teve um aumento à taxa média de 0,8% ao ano entre 1973 e 1985, enquanto o desempenho das exportações foi bem mais irregular, que *“depois da queda brutal de 25% entre 1973 e 1976, desencadeada pela descolonização, pelas perturbações revolucionárias, pela crise internacional e pela apreciação real do escudo, conseguiu-se um aumento espectacular de 50% entre 1976 e 1979”* (Lopes, 1998, p. 154).

Quadro 8 - Composição das exportações entre 1973 e 1985 (percentagens em relação ao total)

Produtos	1973	1985
ALIMENTOS E BEBIDAS	17,8	9,3
-Conservas de peixe e peixe	3,4	1,7
- Concentrado de tomate, frutos e legumes	5,7	1,7
- Vinhos e aguardentes	7,2	3,3
- Outros	1,6	2,7
MATÉRIAS-PRIMAS	13,7	10,5
- Madeira e cortiça	4,2	2,1
- Pasta para papel	4,4	5,1
- Minérios	0,6	0,4
- Resinosos	2,6	2,0
- Outras	2,0	1,0
- Combustíveis	1,2	4,4
PRODUTOS MANUFACTURADOS	67,3	75,7
- Obras de madeira e cortiça	5,1	4,4
- Papel e artigos de papel	0,8	1,7
- Fios e tecidos	17,7	11,7
- Cerâmica e outros artigos minerais não metálicos	2,5	3,6
- Produtos das indústrias metalomecânicas e eléctricas	15,5	15,6
- Vestuário	10,6	17,8
- Calçado	1,2	5,3
- Outros produtos manufacturados	13,9	15,6

Fonte: Silva Lopes, José, *“A economia portuguesa desde 1960”*, página 160, Gradiva, 1998

No que se refere, à especialização das exportações portuguesas é de notar que, as exportações de produtos primários ou pouco transformados (como é o caso dos produtos alimentares) seguiram neste período uma trajetória descendente, reduzindo o seu peso nas exportações totais de 17,8% em 1973 para 9,3% em 1985, segundo o Quadro 8.

Analisando o Quadro 9, a especialização das exportações portuguesas entre 1973 e 1985, tal como no período anterior, predominam os produtos de baixa tecnologia. Denota-se, no entanto, um pequeno aumento dos produtos de alta tecnologia, provavelmente, relacionado com as empresas multinacionais instaladas em Portugal, com o objectivo de exportação.

Quadro 9 - Vantagens comparativas na exportação das indústrias transformadoras entre 1970 e 1980

Sectores Industriais	Índice de vantagem comparativa aparente nas exportações	
	1970	1980
Alta tecnologia	46	58
Tecnologia média	37	37
Baixa tecnologia	186	194
Forte intensidade de recursos	194	164
Forte intensidade de mão-de-obra	256	268
Fortes economias de escala	35	42
Produtos diferenciados	34	44
Forte intensidade de investigação	34	42

Fonte: Silva Lopes, José, "A economia portuguesa desde 1960", página 161, Gradiva, 1998

Assim, a especialização das exportações portuguesas, neste período, continua a apresentar uma vantagem comparativa assente *"cada vez mais no acesso a certos recursos naturais (como no caso da pasta de papel, das obras de cortiça e dos minério de cobre) e na utilização de mão-de-obra barata sem qualificações muito elevadas (como no caso do vestuário, do calçado, da montagem de produtos electrónicos e mesmo dos produtos da indústria automóvel) "* (Lopes, 1998, p. 161).

No que concerne, o IDE, o pós-25 de Abril levou ao abrandamento do investimento em Portugal, mantendo-se abaixo de 1% do PIB até 1984 (Lopes, 1998).

No entanto, os Governos Provisórios tiveram a sensibilidade de deixar os capitais estrangeiros de fora dos programas de nacionalização e mesmo da *Reforma Agrária* de modo a não levar a reacções adversas, e à saída dos mesmos. Neste período, criaram-se vários incentivos ao IDE com a publicação do *Código de Investimentos Estrangeiros* que veio reforçar as garantias em termos de lucros, expropriação ou nacionalização do IDE, previa-se também a concessão de benefícios e subsídios para projectos de interesse para a economia nacional. Foi também criado o Instituto de Investimento Estrangeiro (1977) que administrava as autorizações prévias para o IDE em Portugal.

O maior investimento a registar neste período foi direccionado para o sector automóvel promovido pela empresa *Renault*, que contou com importantes incentivos do Estado Português.

Por sua vez, neste período, as importações registaram um elevado crescimento. Este aumento está muito relacionado com os choques petrolíferos e com a forte dependência energética.

Quadro 10 - Composição das importações de mercadorias entre 1973 e 1985 (percentagens, a preços correntes)

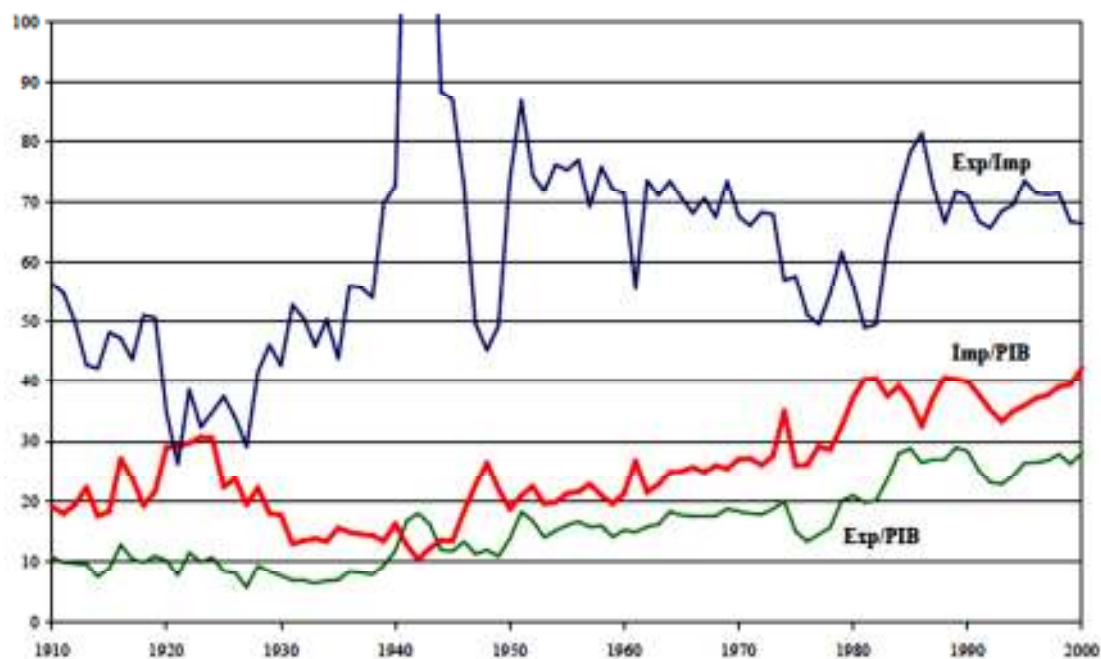
	1973	1985
Em relação ao total das importações		
Produtos Agrícolas	13,8	11,0
Matérias-primas	14,2	12,6
Combustíveis	6,3	26,5
Produtos Manufacturados	65,8	49,9

Fonte: Silva Lopes, José, "A economia portuguesa desde 1960", página 158, Gradiva, 1998

Tendo por base, o Quadro 10, a composição das importações de mercadorias não registou grandes alterações face a anterior período, com a excepção do aumento do peso das importações de combustíveis, que passou de 6,3% em 1973 para 26,5% no total das importações em 1985. Este aumento *"reflecte a subida mais do que proporcional do consumo de energia, à medida que se expandiu a produção nacional e se intensificou a dependência desse consumo em relação aos fornecimentos vindos de fora"* (Lopes, 1998, p. 159).

No que concerne, o coeficiente de cobertura, neste período, foi muito prejudicado pelos choques petrolíferos, que originaram um forte crescimento das importações. E, por outro lado, pela redução das exportações, devido às maiores dificuldades de colocação dos produtos portugueses nos mercados externos (motivado pela crise internacional, e pelos problemas internos da economia portuguesa).

Gráfico 2 - Abertura e cobertura comercial na economia portuguesa (em percentagem)



Fonte: Lains e Silva, "História Económica de Portugal 1700-2000", 2008, p. 312

Consequentemente, os termos de troca sofreram uma deterioração que teve origem nos *“gravosos aumentos dos preços do petróleo, num quadro de forte dependência de energia derivada deste material, o que criou enormes dificuldades nas contas externas portuguesas”* (Lains e Silva, 2005, p. 312).

3.6.5.2.1. Evolução da geografia do comércio externo

Durante o período de 1973 a 1985, a influência do aprofundamento da integração europeia da economia portuguesa continuou a ser decisiva, mesmo apesar dos *“efeitos da criação de comércio do Acordo de Livre Comércio assinado em 1972 com a CE-9 serem difíceis de identificar, em virtude das perturbações introduzidas pela subida dos preços do petróleo e pelas políticas de reequilíbrio da balança de pagamentos aplicadas a Portugal”* (Lopes, 1998, p. 165).

Assim, com a perda dos mercados das ex-colónias, o esvaziamento da EFTA e a assinatura do Acordo de Livre Comércio, a CE-9 tornou-se o principal mercado de destino das exportações portuguesas. Registando-se um aumento das exportações para este mercado de 20,9% das exportações totais em 1972 para 55,5% em 1978 (Cunha, 1992), destacando-se o peso do Reino Unido, França e Alemanha.

Do lado das importações, denota-se uma redução da percentagem de importações provenientes tanto da CE-9, como da EFTA, justificando-se pelo crescimento da participação nas importações portuguesas dos países exportadores de petróleo.

3.7. Notas Finais

Após um período marcado pelo protecçãoismo económico, entre 1960 e 1985 deram-se os primeiros passos na internacionalização e abertura da economia portuguesa. Apesar das reticências inicialmente colocadas pelo Governo de Salazar à participação nos projectos de integração europeia, devido à ideologia atlântica direccionada para as ex-colónias, tornou-se imperioso a abertura da economia, correndo-se o risco de isolamento e discriminação dos produtos portugueses no mercado europeu.

Seguindo os passos do principal parceiro comercial, até então, a Inglaterra, Portugal aderiu à EFTA, uma zona de comércio livre. Mais tarde, perante o esvaziamento da EFTA e o pedido de adesão de Inglaterra à CEE, Portugal celebrou um Acordo de Livre Comércio com a CEE.

A participação na EFTA foi muito positiva para o desenvolvimento económico do país, e para a evolução da especialização da economia e exportações portuguesas. Com o regime específico do Anexo G, Portugal favoreceu de um desmantelamento aduaneiro mais lento, e os produtos alimentares que até então eram o principal produto no cabaz das exportações portuguesas beneficiaram do acesso à zona de comércio livre, apesar do suposto carácter industrial da EFTA, destacando-se o concentrado de tomate. Por outro lado, as indústrias nascentes eram fortemente protegidas.

O acesso a novos mercados mais ricos e sofisticados beneficiou a organização e desenvolvimento industrial, servindo de motivação para aperfeiçoamento da qualidade dos produtos, quanto à qualidade, *design* dos produtos, tendo que a indústria portuguesa adaptar os produtos ao gosto dos novos consumidores.

A modernização industrial e a abertura da economia ao exterior proporcionaram a maior diversificação da estrutura produtiva, observando-se uma contínua redução do sector agrícola e dos produtos primários, e o desenvolvimento da indústria transformadora e do sector dos serviços, sendo de destacar também o ligeiro aumento dos fluxos de IDE, que se direccionaram essencialmente para a indústria transformadora.

Neste período, a especialização da economia portuguesa caracterizou-se por uma maior diversificação da estrutura produtiva face a anos anteriores, com a sobreposição dos produtos industriais transformados, com algum valor acrescentado, sobre os produtos alimentares, de pouco ou nenhum valor acrescentado. A especialização teve como base a vantagem comparativa pelo factor trabalho, destacando-se a predominância de sectores de uso intensivo de mão-de-obra, como é o caso dos sectores têxtil, calçado, equipamentos eléctricos, entre outros. A especialização da economia assentava maioritariamente em produtos de baixa tecnologia.

Também as exportações portuguesas registaram um forte aumento, pois *“a participação na EFTA permitiu que Portugal beneficiasse plenamente desse surto de prosperidade. Impulsionadas pelo dinamismo da procura nos outros países da Associação, as exportações portuguesas para os mercados desses países cresceram a um ritmo espectacular”* (Severiano Teixeira e Costa Pinto, 2007, p. 40). Este crescimento das exportações foi muito benéfico para os termos de troca, até ao primeiro choque petrolífero.

A abertura de novos mercados trouxe, por outro lado, uma maior diversificação na composição das exportações, destacando-se a substituição dos produtos alimentares por produtos de maior valor acrescentado. Destacando-se o forte peso de sectores como o têxtil, calçado, equipamentos eléctricos na estrutura das exportações, que beneficiaram da competitividade pela via do custo, isto é, da vantagem comparativa de uso intensivo de mão-de-obra relativamente barata.

Assim, a competitividade das exportações portuguesas, apesar da maior diversificação e aumento relativo do seu valor acrescentado, baseava-se ainda, neste período, no baixo preço. No crescimento do valor acrescentado das exportações, é de referir a importância dos fluxos de IDE que tinham como objectivo a exportação.

O período entre 1960 e 1973 caracterizou-se por um elevado crescimento económico, sendo considerado o período de “ouro” da economia portuguesa, beneficiando a economia da abertura ao exterior e da boa situação económica internacional.

Este período de crescimento económico foi interrompido, na segunda metade dos anos 1970, devido a um conjunto de choques internos (Revolução do 25 de Abril e transição democrática) e externos (choques petrolíferos e crise internacional).

O aumento do preço do petróleo teve um impacto muito negativo na economia e no comércio externo português, originando a deterioração dos termos de troca, e consequente, desequilíbrio da

balança de pagamentos. A crise da balança de pagamentos tornou-se insustentável nos anos 1970 e 1980, sendo necessária a intervenção e ajuda do FMI, por duas vezes.

Concluindo, a internacionalização da economia portuguesa entre as décadas de 1960 e 1980, e as oportunidades dela decorrente, tiveram uma forte influência na evolução da estrutura da economia e das exportações portuguesas. O acesso a novos mercados e os fluxos de IDE tornaram-se factores estruturantes, motivando a diversificação da estrutura produtiva e a aposta em produtos de maior valor acrescentado. A abertura da economia permitiu assim, o aumento do volume das exportações portuguesas, e a alteração da especialização das mesmas, deixando os produtos primários de prevalecer na composição das exportações, dando lugar a produtos industriais transformados, com especial destaque para o sector têxtil, que beneficiaram da vantagem competitiva assente no baixo preço.

CAPÍTULO IV

A ESPECIALIZAÇÃO TECNOLÓGICA DA ECONOMIA E DO COMÉRCIO EXTERNO PORTUGUÊS APÓS ADEÇÃO À CEE

“A entrada na CE, em 1986, abriu novas perspectivas à economia e impôs substanciais transformações” (Lopes, 1998, p.34)

4.1. Introdução

Após o período de perturbação económica e política do final dos anos 1970 e início dos anos 1980, as intervenções do FMI vieram reestabelecer a estabilidade macroeconómica, o que, por sua vez, permitiu também uma maior estabilização da “jovem” democracia portuguesa.

Em finais dos anos 1980, o esvaziamento da EFTA e a democratização do regime político motivaram o desejo de aprofundamento da integração económica de Portugal no espaço europeu. O que acabaria por suceder em 1986 com a adesão à CEE.

A adesão à CEE veio aprofundar o grau de abertura da economia portuguesa ao exterior, do que resultou um conjunto de oportunidades e desafios que influenciaram fortemente o desenvolvimento da economia portuguesa.

Mais uma vez, a abertura de novos mercados aos produtos portugueses e a forte entrada de capitais estrangeiros vão originar profundas transformações na estrutura da economia e do comércio externo português, a partir de 1986. Os fluxos de IDE e a sua influência em toda a economia constituiu um dos contributos para uma nova especialização da economia, assente em sectores de alto valor acrescentado.

Com a perda da vantagem competitiva assente no baixo custo, devido ao aparecimento de novos “players” e novas regras no comércio internacional, a especialização da economia e do comércio externo evoluiu para uma competitividade com base na inovação e tecnologia.

A adesão à CE constitui assim, um ponto de viragem, na especialização da economia e das exportações portuguesas, deixando esta especialização de ter por base os sectores de baixa tecnologia, de uso intensivo de mão-de-obra barata e passando a basear-se em sectores de média e alta tecnologia, com forte incorporação tecnológica.

No presente capítulo analisar-se-á, inicialmente, a evolução da integração da economia portuguesa no seio da CE e, os seus efeitos na evolução da especialização tecnológica da economia e exportações portuguesas.

4.2. A Entrada para a CEE

O interesse e objectivo de ligação ao mercado europeu e o desejo de maior integração representaram uma herança do Estado Novo. Advém, nomeadamente, do ano de 1962, quando pela primeira vez, se solicitou a assinatura de um Acordo de Associação com a Comunidade Europeia, motivado pelo esvaziamento da EFTA e pela adesão do Reino Unido à CEE, mas, só em 1972 foi efectivada a assinatura do Acordo de Comércio Livre com a CE.

No entanto, *“este processo de aproximação viria a ser comprometido no período de radicalização política em 1974 e 1975, não só com o regresso do proteccionismo como também pela adopção, por alguns protagonistas e movimentos políticos, de ideias socialistas ou «não-alinhadas»”* (Amaral, 2010, p. 35).

Não obstante, tal facto não desviou os esforços dos Governos em solicitar a adesão às Comunidades Europeias (estando cumprido um dos requisitos para a adesão, ou seja, a alteração do regime político, a existência da democracia), o que acabou por suceder no dia 28 de Março de 1977 em que foi feito o pedido de abertura das negociações para a adesão de Portugal à CEE. Esta negociação alargou-se pelo período de sete anos sendo encerrada em 12 de Junho de 1985 com a assinatura do Tratado de Adesão, com entrada em vigor em 01 de Janeiro de 1986. Sucedendo-se assim, o terceiro alargamento da Comunidade Europeia, que coincidiu com a entrada dos dois países da Península Ibérica, facto que viria a influenciar a alteração radical no relacionamento económico e mesmo político ao nível dos dois países ibéricos, como veremos mais à frente.

A motivação e interesse, no que concerne, a participação de Portugal no projecto de integração europeu era justificado, quer por razões políticas, quer por razões de ordem económica. Em primeiro lugar, do ponto de vista político, a participação na CE era fundamental para o reforço do “jovem” regime democrático, e, por outro lado, serviria de protecção contra eventuais tentativas ditatoriais, e claro era considerado primordial não ficar de fora deste projecto de construção europeia, evitando o isolacionismo. Em termos económicos, os argumentos apresentados seguiam a linha daqueles que serviriam de base à adesão à EFTA e à assinatura do Acordo de Comércio Livre com a CE-9, na medida em que, a economia portuguesa não poderia assentar o seu modelo de desenvolvimento no proteccionismo, mas pelo contrário deveria reforçar a sua abertura e integração na economia europeia e internacional, defendendo-se que *“o progressivo desenvolvimento das relações económicas internacionais teria que continuar a ser focalizado na Europa Ocidental: era nessa área que se concentrava a maior parte do nosso comércio externo, e era para ela que predominantemente se encaminhavam as correntes de emigração, era dela que provinha a maior parte das inovações tecnológicas e do investimento estrangeiro de que o desenvolvimento da economia portuguesa carência.”* (Lopes, 1998, p. 126).

Por parte da Comunidade Europeia o pedido de adesão português teve uma boa aceitação, no relatório da Comissão Europeia apresentado ao Conselho de Ministros é defendido que *“a adesão de Portugal deverá contribuir para reforçar o ideal europeu, ao mesmo tempo que destaca o peso económico diminuto que a entrada de Portugal representa (a população nacional era cerca de 3 por cento da população comunitária, e o PIB português representava apenas 1% do PIB dos Nove). Ao*

mesmo tempo, a Comissão realça o facto de os problemas serem mais previsíveis do lado português, dadas as diferenças de desenvolvimento que acentuariam a heterogeneidade da Comunidade: o rendimento per capita português era cerca de 45 por cento da média comunitária enquanto a população agrícola representava 32,5 por cento do emprego, contra 8,2 por cento da média comunitária” (Costa, 2004, p.164).

O Tratado de Adesão previa a abolição dos direitos aduaneiros e de todas outras barreiras ao comércio entre Portugal e os restantes Estados-membros da CE, durante um período transitório que terminava em 31 de Dezembro de 1992 (coincidindo com a entrada em funcionamento do Mercado Interno, que para além da abolição das barreiras aduaneiras, pressupunha as “quatro liberdades” – livre circulação de pessoas, mercadorias, serviços e capitais), no entanto, é de referir que *“em 1977 Portugal abolira direitos em 40% das importações de bens manufacturados da CE, e em 1980, 77% das importações de bens manufacturados da CE já estavam isentos”* (Mateus, 2006, p. 145). Tal como a adopção, segundo o mesmo prazo transitório da Política Comercial Comum da CE, através da indexação da pauta aduaneira portuguesa à Pauta Externa Comum da CE, ou seja, para além do aumento do grau de abertura da economia portuguesa *“passando o volume de comércio externo a representar cerca de 45% do PIB em 1991 (sendo apenas 29% cinco anos antes)”* (Amaral, 2010, p. 37) com a adesão à CE e participação no Mercado Interno, também teve peso a adopção da Política Comercial Comum.

Contrariamente, aos projectos de aproximação e parceria com a CE anteriormente desenvolvidos, a adesão como Estado-membro representou várias implicações que ultrapassaram o comércio externo, pois *“o país passaria a beneficiar de transferências dos fundos estruturais e de empréstimos do BEI. Finalmente, teria de introduzir o IVA, harmonizar o direito económico e comercial, bem como adoptar as directivas comunitárias nos mais diversos sectores económicos, e a legislação comunitária referente à política comercial comum (pauta exterior comum, acordos bilaterais e multilaterais da CE)”* (Mateus, 2006, p. 146).

A adesão à CE teve uma importância fundamental no desenvolvimento da especialização tecnológica da economia e comércio externo português, desde logo devido às transferências comunitárias provenientes do orçamento comunitário que possibilitaram a modernização das infra-estruturas, o que teve um efeito positivo na captação de IDE, que por sua vez, influenciou a especialização da estrutura produtiva entre 1986 e a actualidade. Por outro lado, a integração na CE levou à intensificação das relações económicas entre Portugal e Espanha, dois países vizinhos que até então “viviam de costas voltadas”.

4.3. Enquadramento macroeconómico da participação de Portugal no processo de integração europeia – Do final dos anos 1980 à União Económica e Monetária

No final de 1985, a economia portuguesa encontrava-se numa nova fase, caracterizada pela ausência de constrangimentos da balança de pagamentos e défice da balança de transacções correntes, Portugal entrou na CE e havia estabilidade política (permanência durante uma década de Governos PSD). No período entre 1985 e 1996 verificou-se um forte crescimento económico, com uma taxa média anual de 4,2% (Mateus, 2006).

As condições externas eram bem mais favoráveis do que no período anterior (final dos anos 1970 e início dos anos 1980), denotando-se um equilíbrio macroeconómico até ao início dos anos 1990, caracterizado pela forte redução da inflação e da taxa de desemprego, por outro lado, Portugal beneficiou de um importante fluxo de IDE e de apoios comunitários.

Ao nível interno ocorreram fortes transformações estruturais, com a redução do intervencionismo do Estado na economia, a abolição das barreiras aduaneiras às importações em 1992, a reformulação do sistema financeiro, e também se iniciaram as privatizações de parte do sector empresarial do Estado. Todos estes factores internos conjugados com os factores externos originaram uma melhoria na qualidade de vida, sucedendo-se um aumento das remunerações médias, o que consequentemente levou ao aumento do consumo privado. Assim, *“a expansão e a prosperidade económicas do período compreendido entre 1985 e 1990 tiveram a explicá-las, como atrás indicado, a melhoria dos termos de troca, os efeitos iniciais da entrada na CE e a influência favorável da estabilidade política associada à continuidade dos governos do PSD”* (Amaral, 2010, p. 37).

Os termos de troca conheceram uma melhoria que resultou da redução do preço do petróleo e das cotações do dólar. Este facto teve *“uma contribuição fundamental não só para a melhoria da balança, como para a apreciação real do escudo e o crescimento da economia”* (Mateus, 2006, p. 143).

Por outro lado, as políticas económicas adoptadas pelos Governos foram de índole expansionista quer no que concerne a política monetária e orçamental, concedendo-se até final de 1989 prioridade ao crescimento da produção (deixando o combate à inflação para segundo plano), o que teve um efeito sobre a política cambial conduzindo à travagem da desvalorização deslizando, começando o escudo a apreciar-se em termos reais. Assim, *“a partir de 1985-1986 começou a definir-se uma linha política geral de desinflação embora com fases diferenciadas. Num primeiro momento, o Governo usou a política cambial, reduzindo a desvalorização do crawling peg”* (Amaral, 2010, p. 37). Esta política foi possível devido à redução dos preços do petróleo, o que permitiu utilizar menos o instrumento cambial para garantir a competitividade das exportações. Consequentemente, a taxa de inflação baixou de cerca de 25% em 1985 para 12% em 1988 (Amaral, 2010).

Em 1993 foi aprovado o Tratado de Maastricht que veio consagrar o objectivo de aprofundamento da integração europeia, com a criação da União Económica e Monetária (UEM). Portugal não quis ficar de fora desta nova fase de aprofundamento da integração da UE, e *“para conseguir tal objectivo, Portugal teve de empreender um esforço de desinflação desde os inícios dos anos 90”* (Mateus, 2006, p. 175).

Neste sentido, a política macroeconómica foi alterada, tornando-se o combate à inflação o objectivo primordial. Esta política teve como *“aspecto essencial o abandono do sistema do crawling peg e a indexação do escudo a um conjunto de moedas que tinha como referência o marco alemão. A consagração desta política dar-se-ia com a adesão do escudo ao Sistema Monetário Europeu (SME) em 1992”* (Amaral, 2010, p. 39). A luta contra a inflação assentou na política monetária e cambial, assim, *“as taxas de juro do crédito bancário para as pequenas e médias empresas se mantiveram em média, durante todo o período de 1990-1992 acima dos 9% em termos reais”* (Lopes,

1998, p. 39), o que criava alguns problemas, ou seja, um câmbio estabilizado e taxa de juro elevadas, em que o escudo passou a atrair capitais especulativos, denotando-se uma tendência para a sobrevalorização. Com o intuito de evitar esta situação foram criados controlos de capitais em 1990. O objectivo de redução da inflação foi positivamente alcançado.

No entanto, a adopção desta política coincidiu *“com a fase cíclica de depressão por que estavam a passar quase todos os países europeus, empurrou a economia para uma crise acentuada”* (Lopes, 1998, p. 39). A combinação destes factores levou à quebra da procura agregada e da produção industrial e ao aumento da taxa de desemprego, entre o quarto trimestre de 1992 e o primeiro trimestre de 1994. O PIB registou uma queda de 5,5% em 1989 para 4,2% em 1990, 2,1% em 1991, 1,6% em 1992, -1% em 1993 e cerca de 1% em 1994.

No início de 1994, *“a Europa recuperou da recessão, a economia portuguesa não só acompanhou como foi ainda mais estimulada pelas taxas de juro: a taxa de juro nominal passou, entre 1992 e 2001 de 16% para 4%, e a taxa real de 6% para 0%.”* (Amaral, 2010, p. 41). O que originou efeitos bastante positivos no consumo e no investimento, e consequente crescimento da economia até finais dos anos 1990 (à taxa média de 3 a 3,5% ao ano), que se baseou no aumento da procura interna e não no aumento das exportações.

O bom momento económico originou pressões para o aumento dos salários, o que acabou por suceder. No entanto, os salários cresceram acima da produtividade, aumentando o custo unitário do trabalho, o que consequentemente levou à perda de competitividade dos produtos. Em 1995, o saldo da balança de transacções correntes apresentava-se deficitário, provocando o aumento do endividamento externo (como forma de combate do défice da balança).

Os esforços de redução da inflação e de controlo da política monetária e cambial tiveram os seus frutos, no que concerne a participação portuguesa no processo de integração económica da UE, assim *“a 2 de Maio de 1998 foi confirmada a presença de Portugal na terceira fase da UEM, integrando o núcleo fundador do euro e definiu-se que as paridades do MTC seriam utilizadas no cálculo do ECU oficial em 31 de Dezembro de 1998 (tendo o escudo depreciado em média 1,3% no final do ano), num ambiente de estabilidade cambial e de preços e de baixas taxas de juro”* (Romão, 2006, p. 413).

4.4. A União Económica e Monetária (UEM), os alargamentos e a crise internacional

A evolução do crescimento e estrutura da economia portuguesa nas últimas décadas está intimamente ligada à sua integração na UE e posterior participação na UEM. O sucesso dos primeiros tempos de Estado-membro da UE foi um dos motivos que impulsionou a aceitação da participação portuguesa na UEM, *“a adesão ao euro foi assim assumida como um desígnio nacional e como um elemento central da política económica portuguesa, que visava a convergência para os níveis de rendimento dos países mais ricos da UE.”* (Aguiar-Conraria, Alexandre e Correia de Pinho, p. 3).

A participação na UEM, apesar de significar a perda da política cambial perspectivava vários aspectos positivos, tais como a maior estabilidade monetária e financeira que levaria ao crescimento da economia, e a maior integração dos mercados de bens e serviços, tal como dos mercados de

trabalho e capitais que beneficiariam também de uma maior eficiência no seu funcionamento. Por outro lado, a participação no euro traria à economia portuguesa maior credibilidade internacional, acompanhada de taxas de juro relativamente baixas, taxa de inflação estabilizada, redução ou mesmo eliminação das incertezas cambiais, redução dos custos de transacção e aumento/melhoria do rigor das políticas públicas, estando obrigadas a cumprir o Plano de Estabilidade e Crescimento.

A adesão à moeda única, foi sinónimo de alteração do regime económico, ou seja, perda da política cambial (importante mecanismo de correcção de desequilíbrios externos). A expectativa do governo português, apesar da alteração do regime económico, a adesão à UEM significaria desenvolvimento económico e convergência. No entanto, a adesão coincidiu com um período de estagnação da economia motivada quer por factores internos (redução da produtividade e a política salarial prejudicou a competitividade da economia) e factores externos que foram os alargamentos da UE, e mais actualmente a crise financeira e económica internacional, esta estagnação *“que, em parte acompanha a desaceleração verificada, igualmente, a nível da economia europeia no seu conjunto, mas que, a partir de 2002, adquire características claramente estagnantes, com taxas de crescimento do produto real sistematicamente inferiores à média da zona euro, com pico negativo em 2003 – ano em que o PIB real recuou 1,2% - e com um crescimento próximo de zero em 2005 (0,3%)”* (Romão, 2006, p.426).

A economia portuguesa viu assim o seu grau de abertura aumentar uma vez mais deixando *“de ser uma pequena economia aberta para passar a ser uma região pequena de uma economia quase fechada (que com 6% da população mundial, é responsável por 20% do comércio mundial) ”* (Rodrigues, p. 22). Para além de uma mudança de regime económico significou o alargamento das fronteiras económicas e geográficas abrangendo cerca de 304 milhões de pessoas.

A economia e as finanças dos países aderentes à zona euro passaram também a ser alvo de restrições, principalmente ao nível da política orçamental, através do *“cumprimento dos critérios de convergência, condições necessárias para a adesão, e, depois do estabelecimento da moeda única, com os programas de estabilidade e de crescimento, que impuseram princípios de equilíbrio orçamental às políticas macroeconómicas dos países membros”* (Lains e Silva, 2005, p. 413).

Vários autores apontam diversos motivos para a estagnação da economia portuguesa neste período, por um lado, o aumento da concorrência internacional com o alargamento aos países da Europa Central e de Leste (a desintegração da URSS e queda do muro de Berlim), a entrada da China na Organização Mundial do Comércio (OMC) que resultou no fim das quotas de importação pela UE de alguns bens daquele gigante. De outra parte, são mencionadas as fragilidades estruturais ao nível do capital humano, a rigidez do mercado do trabalho e de bens e serviços, o que prejudica a reconversão estrutural. Por fim, alguns autores apontam também a adesão ao euro, a coincidência de estagnação económica e a adopção de políticas económicas desajustadas ao novo regime económico, pois *“a economia não se encontrava preparada em termos de produtividade, nível salarial e inflação para aderir à moeda única”* (Amaral, 2010, p. 43).

A adopção do euro levou à queda das taxas de juro (2000-2001) o que veio proporcionar o aumento do consumo interno e do investimento, em parte motivado pela expansão do crédito bancário. Assim, o aumento da procura e a fraca resposta da produção nacional originou uma

explosão das importações, que, por sua vez, desencadeou o défice externo. Assim, as duas consequências deste processo são, por um lado, a convergência dos preços dos bens não-transaccionáveis com as dos países mais ricos (estimulados pela procura acrescida resultante dos salários mais altos) e por outro lado, a taxa de inflação mais elevada do que nos países parceiros, daqui resultando um persistente decréscimo da competitividade. A compensação destes efeitos deveria ser combatida ou pela redução dos salários ou pelo aumento da produtividade.

No entanto, este período expansionista conheceu nos anos seguintes uma forte estagnação, em que a procura interna desacelera, tornando-se o crescimento negativo em 2002-2003; consequentemente, o défice orçamental conhece um novo pico (violando assim o PEC). O problema do défice orçamental é acentuado pelos problemas de produtividade e competitividade da economia, traduzindo-se na redução das exportações.

4.4.1. Os alargamentos à Europa de Leste – e a perda de competitividade do mercado português

Os alargamentos à Europa de Leste e a participação na zona euro foram sinónimos de profundos reajustamentos económicos com consequências sociais, derivadas da realocização das actividades económicas e alterações dos fluxos comerciais e de tecnologia ao nível europeu.

O quinto alargamento da UE ocorreu em 1 de Maio de 2004 dando-se a integração de dez novos países (Chipre, Malta, República Checa, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia, Eslováquia e Eslovénia) e o sexto alargamento em 1 de Janeiro de 2007 trouxe para o núcleo da UE a Bulgária e Roménia. Estes alargamentos aos países da Europa Central e de Leste tiveram um grande impacto político, social e também económico que significou para a economia portuguesa o desvio de fluxos de investimento estrangeiro, tal como a possível deslocalização de algumas empresas, e por outro lado, a redução dos fundos estruturais e de Coesão, pois com estes alargamentos Portugal subiu na tabela da convergência face à média europeia, deixando de beneficiar de alguns apoios, sendo agora canalizados para os mais recentes Estados-membros.

O aumento do mercado interno da União Europeia representa também uma oportunidade, uma vez que significa mais mercados de destino das exportações, no entanto, é de referir que os países do Sul da Europa, e concretamente, Portugal encontram-se em pior posição para aproveitamento destes mercados, quer pela distância geográfica, quer pela concorrência que estes próprios países representam no mercado europeu.

Os alargamentos trouxeram também o problema da deslocalização das empresas e a decisão quanto ao destino dos novos investimentos. A decisão de localização de uma empresa tem em conta vários factores, tal como a dimensão do mercado, os custos de produção e a qualificação dos recursos humanos, representando os países da Europa de Leste mercados com mão-de-obra barata e altamente qualificada, sendo uma ameaça para a deslocalização de empresas já instaladas em Portugal. Um estudo realizado pela consultora *Ernest & Young* em 2007 revelou que cerca de 20% de empresários com produção em Portugal teriam intenção de deslocalizar a produção, sendo a principal razão a redução de custos de produção, e o principal destino a Europa de Leste. São exemplos de

deslocalização de produção empresas como a *General Motors* (Espanha), *Valeo*, *Lear Corporation* e *Yazaki Saltano* (sector automóvel).

Como referido, outra das consequências do alargamento foi a redução das ajudas comunitárias, em que o *“efeito estatístico directo da entrada de novos membros com um PIB per capita inferior resulta na descida da média comunitária e na melhoria relativa dos países e regiões dos actuais membros, o que na prática vai originar a não elegibilidade de várias regiões como beneficiárias das políticas de coesão.”* (Caetano, Galego e Costa, 2005, p. 269).

Um dos métodos de análise da evolução da competitividade da economia em relação aos seus parceiros ou concorrentes (em termos dos países do euro onde a moeda é a mesma) poderá ser o custo unitário do trabalho (índice nominal dos salários reais/índice da produtividade da mão-de-obra). Assim, *“quando se compara Portugal com os países da Europa de Leste (Hungria, República Checa e Eslováquia) os salários do nosso país são hoje 1,5 a 2,2 vezes mais altos, sendo os níveis de capital humano bastante superiores naqueles países, é possível para a multinacional que se instale naquele país, com tecnologia equivalente e a mesma capacidade de organização, consiga obter daquela mão-de-obra uma produtividade superior”* (Mateus, 2006, p.326).

Sem dúvida, *“a economia portuguesa foi particularmente afectada devido à sua relativa especialização em produtos com um limitado crescimento da procura e baixo conteúdo tecnológico e expostos a uma forte concorrência por parte destes novos participantes do comércio internacional.”* (Banco de Portugal, 2009, p. 111).

Estes factos levaram à deterioração da competitividade da economia, e consequente redução das exportações e entrada de IDE, o que foi reforçado quer pela crise dos anos 1997 (*Crise do Sudoeste Asiático*) quer pela actual crise internacional.

4.5. A especialização tecnológica da economia e do comércio externo português após a adesão à CEE

A participação da economia portuguesa, no processo de integração económica da CE, desde a adesão em 1986 à UEM, influenciou em larga medida a sua evolução. A estrutura da economia e do comércio externo sofreu uma profunda mutação ao longo dos anos de presença na UE, tornando-se cada vez mais especializada em produtos de maior incorporação tecnológica, que vieram substituir os produtos de menor valor acrescentado. Esta alteração encontra-se intimamente, relacionada com os estímulos externos, por um lado, pela importância dos fundos comunitários recebidos no nosso país desde 1986, e por outro, pelo aumento do volume dos fluxos de IDE.

4.5.1. A importância dos Fundos Comunitários para o desenvolvimento económico português

Logo após a adesão em 1986, Portugal começou a receber as ajudas comunitárias com origem no orçamento comunitário e provenientes do *FEDER (Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional)*, do *FSE (Fundo Social Europeu)*, das secções *Orientação e Garantia do Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícolas (FEOGA)* e do *Plano Específico para o Desenvolvimento da Indústria*

Portuguesa (PEDIP). As transferências comunitárias atingiram “uma média ao longo do período (1986-1990) de cerca de 1,5% do PIB, embora nalguns anos chegasse a cerca de 4%”. (Amaral, 2010, p. 36).

Estas ajudas foram direccionadas para o investimento em infra-estruturas, requalificação da mão-de-obra, para a indústria e agricultura, em que “o *Quadro Económico de Apoio, programa plurianual de investimento elaborado por Portugal e aprovado no âmbito do chamado Pacote Delors I (1987-1992), integrando financiamento da CE teve neste domínio, um impacto importante na modernização das infra-estruturas materiais e sociais do País, seguindo-se-lhe o Programa de Desenvolvimento Regional (1994-1999), no âmbito do Pacote Delors II*” (Mateus, 2006, p. 160). Em relação, à *Política Agrícola Comum* (que representa cerca de 40% das despesas do orçamento comunitário) Portugal beneficiou muito menos dos apoios do FEOGA, isto comparativamente com outros Estados-membros.

Para além da importância destes fluxos de capital para o desenvolvimento estrutural da economia, são de igual ou maior relevância os fluxos de capital estrangeiro recebidos no nosso país após 1986.

4.5.2. O Investimento Directo Estrangeiro após a adesão de Portugal à CE e a influência na evolução da especialização da economia portuguesa

Nas décadas anteriores à entrada de Portugal na CE, o IDE caracterizava-se pela fraca intensidade, apesar da excepção “*de se terem verificado dois períodos em que o IDEP conheceu um certo aumento respectivamente, a partir dos começos dos anos 1960 (até 1973) e dos anos 1980*” (Romão, 2006, p. 494). O baixo volume de IDE deveu-se, por um lado, às restrições do Estado Novo, com a publicação da *Lei da Nacionalização dos Capitais* de 1943, que acabaria por ser substituída pelo *Código de Investimento Estrangeiro* de 1965 que protelava um regime mais aberto e favorável ao IDE, e, por outro lado, à instabilidade política, económica e social, dos anos 1970 motivada pela Revolução de Abril, destacando-se a política de nacionalizações que apesar de deixar de fora as empresas com capital estrangeiro, teve um efeito negativo, quer no aumento do desinvestimento, quer pela redução de entrada de novo IDE.

No entanto, com a adesão à CE reuniam-se um conjunto de factores favoráveis à atracção de IDE, pois a economia portuguesa tornou-se uma economia enquadrada num contexto de abertura ao exterior e apresentava maior estabilidade macroeconómica e institucional. A entrada de Portugal na CE trouxe novas perspectivas aos investidores estrangeiros, nomeadamente, confiança na estabilidade política, económica e social, e garantia de que as indústrias direccionadas para a exportação não estavam limitadas pelas restrições às vendas para o mercado europeu, por outro lado, foi definido um regime mais liberal no que toca o IDE, em que, o sistema de autorização prévia foi substituído para os investimentos com origem na Comunidade Europeia, por um sistema de notificação prévia. A *Constituição de 1976* veio impor a liberalização económica e o sistema de privatizações, o que criou oportunidades atractivas para os investidores. Por fim, a melhoria das infra-estruturas, principalmente, de transportes e telecomunicações (para a qual contribuíram as ajudas

comunitárias), promoveu a instalação de novos empreendimentos, sendo também disponibilizados incentivos para novos projectos industriais e de turismo.

Para além disto, Portugal reunia um conjunto de outros factores que influenciaram positivamente a competitividade da economia nacional à escala internacional, em termos da captação de IDE, nomeadamente, *“a relação favorável que em vários sectores foi possível conseguir entre salários e a produtividade da mão-de-obra; a situação geográfica em relação aos principais mercados europeus, mais favorável do que a da maior parte dos países em vias de industrialização; a estabilidade política e a paz social; e as características do mercado de trabalho, com relativamente poucas greves e maior flexibilidade dos salários reais do que em outros países europeus”* (Lopes, 1998, p. 72).

Reunido este conjunto de condições favoráveis, a adesão à CE *“trouxe um efémero mas espectacular afluxo de IDE, que passou de níveis residuais em finais da década de 1980 para cerca de 4% do PIB em 1990”* (Amaral, 2010, p. 36). O valor do IDE que foi em média de 136 milhões de dólares por ano durante o período de 1975-1985 atingiu quase 3,2 mil milhões de dólares em 1991.

O IDE por sector de actividade caracterizou-se por uma distribuição algo desigual, destacando-se uma forte incidência no sector financeiro. Por outro lado, o sector da indústria transformadora apresentou também até inícios dos anos 1990, um acentuado dinamismo evidenciando-se os investimentos em sectores da indústria metálica, química, material de transporte e veículos. No entanto, *“foi o sector bancário aquele que recebeu a maioria do influxo de capitais estrangeiros, com 32,3%, em média, no período de 1986-1995, seguido das operações sobre imóveis (21,2%), indústria de material de transporte e máquinas (6,3%), comércio por grosso (5,7%), e indústria química (4,8%), e construção (4,1%)”* (Mateus, 2006, p. 163).

Quanto à origem do IDE, a maioria dos investimentos no período 1986-1992 era procedente da CE (cerca de dois a três quartos), com destaque para o Reino Unido (pelo facto de que muitos dos investimentos de multinacionais dos EUA serem feitas através das filiais no Reino Unido), Alemanha, França, Holanda e Espanha. No entanto, *“desde meados dos anos 1990 deu-se uma alteração estrutural, com Espanha a constituir-se no nosso principal investidor, entre 1996 e meados de 2005 os três maiores investidores foram Espanha com 8883 milhões de euros, Reino Unido com 3120 e EUA com 1290”* (Mateus, 2006, p. 312). De fora da Comunidade Europeia destaca-se o IDE proveniente dos EUA e do Brasil, motivados pelo objectivo de conseguirem através da implantação em Portugal o mais fácil acesso ao mercado interno da CE.

Assim, é possível fasear a evolução do IDE (após 1986). Entre 1986 e meados dos anos 1990, registou-se uma fase de crescimento exponencial do IDE como vimos anteriormente, mas após 1992 deu-se uma desaceleração até ao ano 2005, que se continua a sentir (só contrariada em 2000-2001 devido às operações ligadas à aquisição do grupo financeiro *Champalimaud*). Neste sentido, *“em 1992 e 1993 o valor em escudos das entradas desses investimentos caiu cerca de ¼ e a descida continuou a ritmo acelerado nos anos posteriores”* (Lopes, 1998, p. 171). Esta desaceleração pode ser justificada pelo facto das oportunidades de entrada no sector financeiro, comercial e imobiliário (sectores de grande investimento em período anterior) estarem praticamente esgotadas, por outro lado, surge a concorrência do Extremo Oriente e da Europa Central e Oriental (com a implementação

da economia de mercado) e a crise europeia de 1992-1993, conhecida por “euroesclerose” que levaram ao aumento das taxas de juro em Portugal, tal como a apreciação real do escudo, o que teve um impacto negativo na captação de IDE.

No período de 1996-2001 foram investidos em Portugal cerca de €88,9 mil milhões de euros, o que representou 3,4% do PIB (contra 4% verificado em período anterior). Neste período mantém-se a tendência verificada até então, “*surgindo Espanha como o principal investidor em Portugal (22,8%), seguida pelo Reino Unido (21,3%) e pela Holanda (20,9%)*” (Leitão, Proença, Claro, Modesto e Escária, 2003, p. 88). O sector dos serviços foi o que mais atraiu investimento estrangeiro neste período (57%) seguido do sector industrial (41%).

Analisando o Quadro 11, desde 2002 a atracção de investimento estrangeiro tem sido desequilibrado, isto “*quando comparamos Portugal com os países da Europa de Leste e outros que tradicionalmente atraem elevados montantes, constatamos que uma parte importante dos fluxos provenientes dos países da OCDE se deslocaram para os países daquela região que acederam recentemente à União Europeia, que estão mais próximos da Europa Central (hot banana), com custos de trabalho mais reduzidos e melhor nível de capital humano*” (Mateus, 2006, p. 308). Desde 1996, o investimento da indústria transformadora tem sido bastante reduzido, o que é duplamente negativo, uma vez que este tipo de investimento apresenta maior conteúdo tecnológico e tem maiores externalidades positivas.

Quadro 11 - Evolução do IDE Bruto e Líquido entre 2002 e 2010

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
IDE Bruto	21.707.163	32.224.368	27.111.220	27.676.638	32.820.132	32.633.798	35.287.296	32.017.747	35.098.078
IDE Líquido	1.911.756	6.333.851	1.558.085	3.159.842	8.695.404	2.237.608	3.184.585	1.948.169	1.096.639

Fonte: Aicep Portugal Global

É de destacar o ano de 2006 com o maior volume de IDE líquido, e a forte redução que se vem observando desde então, em grande parte devido à crise internacional. Na sua maioria o IDE actualmente, é direccionado para os sectores da banca, seguros, telecomunicações, comércio e hotéis (muito relacionado com a expansão do turismo).

4.5.2.1. A importância dos fluxos de IDE na especialização tecnológica da economia e das exportações portuguesas

Os elevados fluxos de IDE recebidos no nosso país a partir dos anos 1990 contribuíram fortemente para a evolução da especialização tecnológica da economia e das exportações portuguesas, na medida em que, estes fluxos direccionaram-se, principalmente, para sectores de média e alta tecnologia. Sendo notória a elevada incorporação tecnológica, especialmente, em sectores com elevada presença de IDE.

O IDE teve um importante papel nesta transformação da especialização, por um lado, através da criação de uma nova capacidade produtiva de novos produtos, e por outro lado, originou o efeito de *spill-over* em termos de *know-how*, o que beneficiou todo o tecido empresarial nacional. Os fluxos

de IDE associam assim, dois tipos de tecnologia importada, não incorporada e incorporada. Por um lado, o *know-how* e procedimentos especializados não são transaccionados, mas sim veiculados aos empregados locais do investidor, e por outro lado, os equipamentos e maquinarias usadas na produção, tal como os produtos introduzidos no mercado incorporam tecnologia que pode ser compreendida, manuseada e imitada no país receptor do investimento (Mateus e Antunes, 2000).

Destaca-se, em especial, o contributo para a especialização da economia e das exportações, os projectos de IDE direccionados para o sector automóvel e seus componentes, pois “esses projectos trouxeram maior integração dos produtos fabricados em Portugal em canais de produção e distribuição internacionais e foram o principal factor do rápido crescimento das exportações de manufacturas portuguesas durante o período referido” (Lopes, 1998, p. 174).

Quadro 12- O papel do IDE nas exportações portuguesas por classe PRODY

Classes PRODY	Nº de classes de produtos	Quota de exportações (%)		Contributo para crescimento das exportações	Quota de IDE no total das exportações (%)		Quota de exportações por empresas com capital estrangeiro	
		1995	2005		1995	2005	1995	2005
Muito Alta	217	8	10	13	34	43	9	13
Alta	235	25	31	40	50	56	40	50
Média	216	14	16	19	33	33	14	16
Baixa	215	30	25	17	25	17	23	12
Muito Baixa	211	20	13	4	23	24	14	9
Todos os produtos	1094	97	96	93	33	36	100	100

Fonte: Lebre de Freitas, Miguel e Paes Mamede, Ricardo, “*The Role of Foreign Direct Investment in the Structural Transformation of Portuguese Exports between 1995 and 2005*”, pág. 47, Ensaios GPEARl, 2008

O índice quantitativo *PRODY*, desenvolvido por Hausman et al. (2007), é um dos mais recentes contributos para a análise e entendimento da especialização de uma economia. Este índice é definido para cada produto, através da média ponderada do rendimento *per capita* originado pela sua exportação, sendo o valor proporcional ao peso do mesmo produto no *Índice de Vantagens Comparativas Reveladas* do país. A classificação *PRODY* permite assim, a medição do nível médio de sofisticação da estrutura do cabaz de exportações de um país – *EXPY* (Freitas e Salvado, 2009).

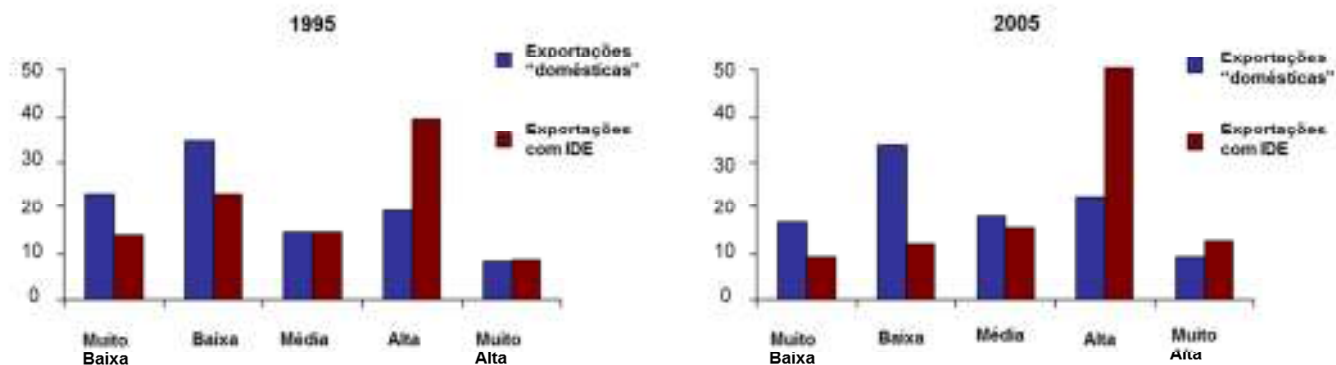
O objectivo de Hausmann foi a construção de um índice que permitisse medir o nível de rendimento e produtividade correspondente ao cabaz de exportações de um país. Este objectivo é alcançado através do cálculo da média ponderada pelas exportações de todos os *Prodys* para esse país, onde os pesos são simplesmente as percentagens de cada sector no total das exportações do país (Freitas e Mamede, 2008).

Assim sendo, este índice *PRODY* “calcula a média ponderada do PIB per capita, sendo os pesos correspondentes à vantagem competitiva revelada de cada país num determinado sector” (Banco de Portugal, 2006, p. 56).

Neste sentido, tendo por base, o índice *PRODY* patente no Quadro 12, e analisando a presença de IDE nas exportações portuguesas, deparamo-nos com o facto de que, por um lado, a percentagem de IDE no total das exportações registou um aumento de 33% em 1995 para 36% em

2005. E, por outro lado, a presença de IDE é superior nos produtos de maior valor acrescentado, verificando-se inclusivamente, um aumento da quota de IDE nas classes *PRODY* muito alta e alta, demonstrando que os fluxos de IDE se direccionaram principalmente, para sectores de média-alta e alta tecnologia (Freitas e Mamede, 2008).

Gráfico 3 – Quota de exportações das diferentes classes *PRODY*



Fonte: Lebre de Freitas, Miguel e Paes Mamede, Ricardo, *"The Role of Foreign Direct Investment in the Structural Transformation of Portuguese Exports between 1995 and 2005"*, pág. 16, 2008

Por sua vez, através da análise do Gráfico 3, é notória uma maior presença das exportações com IDE na classe de produtos de maior valor acrescentado, quando comparado com a percentagem de exportações "domésticas" (ou seja, capital totalmente português). Por outro lado, é também conclusivo que a estrutura das exportações "domésticas" não registou uma grande alteração entre 1995 e 2005; enquanto as exportações com participação de IDE revelaram uma evolução bastante positiva, com o aumento do peso de produtos de muito alta e alta tecnologia (Freitas e Mamede, 2008).

Neste sentido, é notório o forte contributo do IDE não só para o aumento das exportações, mas também para o crescente valor acrescentado dos produtos e afirmação da especialização tecnológica da economia e exportações portuguesas.

Numa outra vertente, o papel do IDE na especialização da economia e das exportações portuguesas pode também ser abordado, através da análise dos produtos de acordo com a vantagem comparativa revelada nos anos 1995 e 2005.

O Índice de Vantagens Comparativas Reveladas foi desenvolvido por Bela Balassa (1965), e tem por objectivo medir *"a intensidade da especialização do comércio internacional de um país relativamente a uma região ou ao mundo"* (GEE, 2010, p. 39).

Assim, podemos considerar quatro tipos de produtos, "clássicos", isto é, produtos em que Portugal apresenta uma vantagem comparativa revelada em 1995 e 2005, "marginais", produtos em que não havia vantagem comparativa revelada em 1995 e 2005, "emergentes", produtos que ganharam vantagem comparativa revelada entre 1995 e 2005 e "decadentes", produtos que apresentam vantagem comparativa revelada somente em 1995 (Freitas e Mamede, 2008).

Quadro 13 - O papel do IDE na evolução da vantagem comparativa revelada das exportações portuguesas

Tipo de produtos	Nº de classes de produtos	Quota de exportações (%)		Contributo para o crescimento das exportações	Quota de IDE no total das exportações (%)		Quota de exportações por empresas com capital estrangeiro	
		1995	2005		1995	2005	1995	2005
Clássicos	175	67	54	35	28	26	54	41
Marginais	682	12	15	19	33	46	12	20
Emergentes	110	10	24	45	64	52	21	36
Decadentes	51	8	2	-5	52	46	13	3
TOTAL	1094	97	96	93	33	36	100	100

Fonte: Lebre de Freitas, Miguel e Paes Mamede, Ricardo, *"The Role of Foreign Direct Investment in the Structural Transformation of Portuguese Exports between 1995 and 2005"*, pág. 48, Ensaios GPEARI, 2008

Analisando o Quadro 13, conclui-se que os produtos emergentes são os que mais contribuíram para o aumento das exportações, no período entre 1995 e 2005. Por outro lado, é nestes produtos emergentes (que ganharam vantagem comparativa revelada em 2005) em que se regista a maior participação de IDE (tanto em 1995 como em 2005). Sendo a participação de empresas com capital estrangeiro, também superior nestes produtos emergentes.

É de destacar, a queda dos produtos clássicos em termos da quota de exportações, em termos de contribuição para o aumento das exportações e de presença de IDE.

Perante estes factos, o IDE apresenta-se assim como um importante factor indutor quer da transformação da estrutura, quer do aumento das exportações portuguesas. Contribuindo também para maior competitividade da economia. Sendo de destacar o importante papel dos investimentos estrangeiros direccionados para o sector de automóveis e componentes, e os efeitos estruturantes originados pelos mesmos.

4.5.3. O Investimento Directo Português no Exterior (IDPE) a partir de 1990

A crescente abertura da economia portuguesa ao longo do século XX, e especialmente com a entrada na CE, teve um efeito muito positivo quer na captação de IDE, quer na promoção da internacionalização da economia portuguesa através do Investimento Directo de Portugal no Exterior. No entanto, só a partir dos anos 1990 o IDPE conhece um verdadeiro impulso, até então *"ao longo do século XX, quase não havia experiência de investimento português no exterior fora dos espaços coloniais, pelo menos em volumes estatisticamente significativos"* (Romão, 2006, p.495).

Isto porque até à adesão à CE não se reuniam as condições políticas e macroeconómicas favoráveis. No entanto, nos primeiros anos após a adesão, registou-se uma melhoria da balança de transacções correntes que se seguiu à queda do preço do petróleo e às transferências comunitárias, e também o aumento do IDE tiveram efeitos positivos na balança financeira, por outro lado, a balança de pagamentos era excedentária, o que fazia com que caso as empresas quisessem investir no estrangeiro teriam menos problemas quanto ao financiamento. Assim, O IDPE só começou a ganhar peso após a adesão à CE, ultrapassando pela primeira vez em 1996, em termos brutos 1% do PIB, crescendo desde então.

Assim, em termos dos fluxos de investimento internacional a segunda metade dos anos 1990 evidencia uma das mais importantes alterações na economia portuguesa *"que se consubstanciou no*

facto de o país, tradicionalmente um importador líquido de investimento se ter tornado desde 1998 um exportador líquido de investimento” (Leitão, Proença, Claro, Modesto e Escária, 2003, p. 88).

No período entre 1996 e 2001, o IDPE registou uma evolução média anual de cerca de 71%. Passando o saldo do IDPE em média de 0,2% do PIB em 1986-1995 para 3,1% entre 1996-2005.

Entre 1985 e 1994, o IDPE teve como principais mercados de destino os países da UE, concentrando-se *“com uma clara incidência em Espanha, que absorveu 44% do total. Seguem-se o Reino Unido e França, com 13% e 11%, respectivamente, enquanto os restantes países da UE totalizavam 9% do total”* (Costa, 2005, p. 203). São também de destacar, neste período, o IDPE nos PALOP e nos EUA.

No entanto, a partir de 1995 denota-se uma alteração nos mercados de destino do IDPE, com as reduções dos pesos do mercado espanhol, dos PALOP e dos EUA. E, por outro lado, verifica-se *“a ascensão do Brasil, que passa a acolher quase 30% do IDPE bruto e 42% do IDPE líquido realizado, quando, ao longo do período 1985 e 1994, não ultrapassou 1%, quer se tratasse de fluxos brutos ou líquidos”* (Costa, 2005, p. 204). Este valor de investimento no mercado brasileiro justifica-se pela *“intensificação do processo de privatizações no Brasil na segunda metade da década de 90, aliada à identidade cultural que liga os dois países e a necessidade de internacionalização das empresas portuguesas”* (Leitão, Proença, Claro, Modesto e Escária, 2003, p.110).

Em termos da análise dos principais sectores de actividade para os quais se direccionou o IDPE destaca-se a grande concentração no sector financeiro (com a internacionalização dos principais grupos financeiros portugueses, Caixa Geral de Depósitos, BES, etc.), tal como no sector da construção e actividades imobiliárias, que apresenta *“uma taxa de evolução média anual, no período 1996-2001, próxima dos 78%, com valores particularmente significativos entre 1998 e 2000. Como países de destino o sector da construção privilegiou os PALOP (34%), nomeadamente, Angola (26%), o Brasil (25%) e os Países do Leste Europeu (12%) ”* (Leitão, Proença, Claro, Modesto e Escária, 2003, p.112).

São assim de destacar os contributos dos grandes grupos empresariais portugueses para a expansão do IDPE e aumento da internacionalização da economia portuguesa. Alguns dos principais investimentos foram de empresas como a *Portugal Telecom* com investimentos no Brasil e PALOP, a *SONAE* com a distribuição no Brasil e a fábrica de aglomerados em Espanha e a exploração de centros comerciais (*Sonae Sierra*), o grupo *Jerónimo Martins* com importante investimento na distribuição alimentar na Polónia, ao qual se juntou o *Millennium bcp*, os investimentos da *GALP* em Espanha e no Brasil, da *Cimpor* também em Espanha e no Brasil, entre outros.

4.5.4. A especialização tecnológica da economia portuguesa – após adesão à CE

Como vimos a crescente abertura da economia portuguesa com a adesão à CE teve um efeito positivo na evolução da especialização tecnológica da economia, pois devido à integração no mercado interno muito mais exigente e concorrencial a estrutura produtiva nacional ganhou maior diversidade, e por outro lado, maior valor acrescentado, para o que contribuiu fortemente, como já mencionado, os projectos de IDE do início dos anos 1990.

A especialização produtiva da economia portuguesa até à entrada na CE assentava “*em sectores tradicionais, de baixo valor acrescentado, apresentando uma estratégia de competição pelos preços no mercado internacional*” (Romão, 2006, p. 194). A economia portuguesa apostava, assim, numa estratégia de “*price competition*” com base em produtos de trabalho intensivo e pouco qualificado.

Até meados dos anos 1990, a especialização da economia manteve-se inalterada, com os sectores mais tradicionais (têxteis, vestuário e calçado) a beneficiarem do aumento das exportações resultante da entrada na CEE.

É, no entanto, a partir de 1995 que se inicia o processo de reconversão do padrão de especialização da economia portuguesa. Os choques indutores desta mutação foram as entradas de capital estrangeiro, destacando-se um dos maiores investimento realizados em Portugal, o projecto *AutoEuropa*. Este projecto teve um impacto muito positivo na economia portuguesa, quer pelo contributo para a alteração do perfil de especialização, quer pela influência que este investimento teve nas cadeias de fornecimentos, provocando externalidades na indústria transformadora em geral. Assim, com o apoio do IDE, o país avançou para novos sectores industriais, tais como, o material de transportes, as máquinas e bens de equipamento

Numa perspectiva generalista, como já advinha dos períodos anteriores a quota da agricultura continuou a decair, enquanto os sectores dos serviços e indústria viram aumentar o seu peso relativo.

No sector secundário, desde 1984 as indústrias transformadoras viveram um novo ciclo de crescimento de produtividade, cujo ritmo de crescimento se revelou superior à média europeia. Este aumento da produtividade foi motivado por quatro condições, nomeadamente, os efeitos das políticas de saneamento económico e financeiro no seguimento dos Acordos com o FMI, que começaram a fazer-se sentir na segunda metade dos anos 1980, com um ambiente macroeconómico mais estável e propício ao crescimento, por outro lado, neste período vivia-se uma maior estabilidade política que “*permitiu a consolidação de um modelo socioeconómico assente na concorrência e na iniciativa privada consubstanciada, por exemplo, na reprivatização da maioria das empresas públicas, na reabertura de mercados à iniciativa privada e no desenvolvimento de mercados financeiros*” (Lains e Silva, 2005, p. 195). Ainda nos finais dos anos 1980 e início da década de 1990, Portugal beneficiou também da conjuntura económica internacional, com a descida das taxas de juro, redução do preço do petróleo e a depreciação do dólar americano. Por fim, a adesão à CE cujos efeitos se fizeram sentir no crescimento das exportações e importações, no aumento dos fluxos de IDE, das transferências comunitárias que apoiaram os investimentos privados e infra-estruturas, e na melhoria em termos de legislação e políticas económicas e sociais. Também o aprofundamento, durante os anos 1990, do grau de integração, com a entrada em funcionamento do mercado interno em 1993, o restabelecimento da convertibilidade externa do escudo em finais de 1992, e a integração na União Económica e Monetária em 1999, permitiu a consolidação da estabilidade macroeconómica e da concorrência.

Quadro 14 - VAB - Estrutura Produtiva entre 1986 e 2003 (em percentagem do PIB)

	1986-1995	1996-2003
Agricultura, silv. e pescas	8.7	7.0
Ind. Extractivas	1.4	1.5
Indústria Transformadora	34.3	30.6
- Alimentares, bebidas e tabaco	7.7	6.4
- Têxteis, vest. Calçado	10.0	7.9
- Madeira e Cortiça	2.5	1.6
- Papel, tipografia e publicações	2.5	2.0
Químicas, borracha e der. Petróleo	8.1	6.2
- Cimento	4.7	5.6
- Ferro e Aço	1.0	0.7
- Produtos metálicos e equipamentos	5.2	6.3
- Outros	0.2	0.2
Construção	3.2	3.1
Electric., gás e água	3.7	3.8
Serv. Comerciais	9.3	8.8
Transportes e comunicações	7.6	9.4
Sector Público	15.9	15.4
Outros Serviços	15.8	20.4
PIB	100.0	100.0

Fonte: Mateus, Abel, *"Economia Portuguesa"*, pág. 273, Editorial Verbo, 2006

Tendo por base o Quadro 14, denota-se entre 1986 e 1995 um aumento do peso no VAB do sector têxtil, vestuário e calçado no total do PIB, estando certamente relacionado com a abertura de novos mercados aos produtos portugueses, que ainda neste período beneficiavam da vantagem competitiva assente no preço. No entanto, a partir deste período, as indústrias do sector têxtil e madeiras mostraram-se mais frágeis, desacelerando a sua produtividade. Especificamente, no caso dos têxteis, registou-se um ciclo de crescimento negativo desde 1993, que se relaciona com a *"concorrência dos produtos da China e da Europa de Leste"* (Mateus, 2006, p. 278) e com o *Acordo Multifibras*.

A partir de 1995, com a influência dos projectos de IDE, destaca-se o aumento do peso no VAB dos produtos metálicos e equipamentos (6.3% do PIB) (Mateus, 2006). Pois, tal como ocorreu com o sector da alimentação em período anterior, as indústrias químicas, as de minerais não metálicos e as de metalurgia de base, e, sobretudo, a indústria de produtos metálicos, máquinas e veículos sustentaram o ciclo positivo de crescimento da produtividade da indústria transformadora portuguesa no final do século XX.

Apesar de que, em alguns destes sectores os bons resultados se devessem a um número reduzido de empresas, *"a capacidade de crescimento da produtividade em sectores menos tradicionais sugere que a maior estabilidade das instituições políticas, sociais e económicas portuguesas em ambiente de integração económica e exposição à concorrência internacional é capaz de promover não só o investimento, como também a sua reafecção no sentido da modernização industrial e da produção com maior valor acrescentado"* (Lains e Silva, 2005, p. 221).

Este período, principalmente, após 1995, caracterizou-se pela evolução da estrutura produtiva nacional, em que os factores externos consequentes da crescente abertura da economia portuguesa ao exterior se revelaram uma vez mais fortemente positivos. Os projectos de IDE que surgiram após a adesão à CE tiveram um forte impacto na alteração do perfil de especialização anteriormente baseado nos sectores tradicionais de mão-de-obra intensiva e barata, para uma especialização assente em sectores de média e alta tecnologia, com maior valor acrescentado.

O sector da indústria automóvel e seus componentes foi um dos sectores que mais contribuiu para esta mudança na especialização da economia, inicialmente com o *“projecto Renault, com forte auxílio estatal, assumiu grande importância dos anos 1980, tendo feito surgir um importante cluster de indústria de componentes de automóveis, que depois se revigorou na década de 1990 com a fábrica Autoeuropa em Palmela”* (Lains e Silva, 2005, p. 133).

A *Autoeuropa* entrou em funcionamento em 1995, sendo considerado o maior investimento realizado em Portugal, que correspondeu a 448 milhões de escudos, gerando cerca de 3900 postos de trabalho directos e cerca de 2600 indirectos. A *Autoeuropa* teve um efeito multiplicador, no lançamento na economia nacional de uma nova fileira de desenvolvimento industrial, sobretudo na indústria de componentes. Estima-se que no início da década de 1990 se tenham instalado em Portugal cerca de trinta e cinco novas unidades de produção de componentes para a indústria automóvel (em parte resultantes de *joint-ventures* entre empresas nacionais e investidores europeus).

Este projecto, *“em termos globais teve implicações importantes não só para a indústria automóvel mas para a globalidade da economia, tendo representado em 1997 cerca de 2,5% do PNB”* (Chorincas, 2002, p. 10). A *Autoeuropa* *“acabou por suscitar efeitos verdadeiramente estruturantes na indústria transformadora portuguesa”* (Romão, 2006, p. 201).

Para além destes sectores, a partir de 2003 começam também, a ganhar peso outras áreas de actividade, caracterizados pela média ou alta tecnologia, nomeadamente, o sector farmacêutico, tecnologias de informação e comunicação, entre outros.

Assim, a entrada na CE levou a um novo ciclo dinâmico de crescimento da produtividade industrial, com sectores mais modernos da indústria transformadora a recuperarem a liderança, no entanto, registou-se ao mesmo tempo, uma tendência clara de desindustrialização, ou seja, a perda de peso da indústria em favor do sector terciário, quer enquanto actividade económica, quer em termos de ocupação da população activa. Pois, *“no limiar do pós-industrialismo, a relevância crescente dos serviços é explicada pelas alterações que têm vindo a processar-se nas preferências dos consumidores (turismo, lazer, saúde e educação) e da organização das empresas (por exemplo, a emergência das novas tecnologias da informação) que tem conduzido a uma expansão mais intensa da procura dos serviços quando comparada com os restantes sectores”* (Romão, 2006, p. 189).

O sector do turismo foi um dos que apresentou maior crescimento, o número de estrangeiros que passaram as fronteiras portuguesas ultrapassou os 20 milhões em 1992 (dos quais cerca de $\frac{3}{4}$ foram espanhóis que permaneceram em Portugal menos de um dia), isto é, cinco vezes mais do que vinte anos atrás (4 milhões em 1973). Segundo dados do Turismo de Portugal, no ano 2010 (até ao mês de Outubro) foram registadas cerca de 21.556.289 dormidas de estrangeiros em Portugal. O

turismo é um dos sectores com maior potencialidade de crescimento e que pode contribuir fortemente para a recuperação económica.

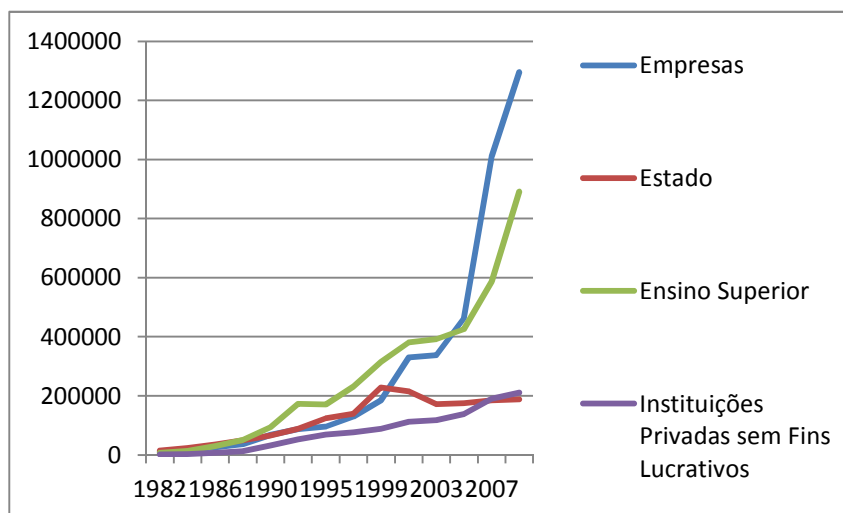
Por sua vez, o sector financeiro, após um período marcado pelas nacionalizações, conheceu várias transformações em que *“passou a ser autorizado o estabelecimento de bancos privados nacionais e estrangeiros (...) instalaram-se numerosas empresas financeiras não bancárias de variados tipos, (...) desenvolveu-se o mercado monetário e de capitais, (...) liberalizaram-se os movimentos de capitais com o exterior, estabelecendo-se a plena convertibilidade do escudo, privatizaram-se os bancos e as companhias de seguros do sector público, (...) liberalizaram-se as regras de concorrência, etc.”* (Lopes, 1998, p. 106).

Assim, a entrada na CE e as consequências advindas da adesão (transferências comunitárias e IDE) originaram uma alteração do perfil da economia portuguesa, baseando-se actualmente em sectores de maior incorporação tecnológica, caracterizadas pela vantagem competitiva assente na qualidade do produto, e na inovação. Os sectores tradicionais são, substituídos por sectores de média e alta tecnologia, o que contribuiu para os ganhos de competitividade da economia portuguesa.

Esta evolução tecnológica é também visível, quando analisamos as despesas de Investigação e Desenvolvimento (I&D) e alguns indicadores da inovação empresarial.

Em termos das despesas em actividades de I&D, entre 1982 e 2003 o investimento em I&D registou um crescimento anual médio de cerca de 18% a preços correntes e de 8% a preços constantes (GPEAR, Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, 2007).

Gráfico 4 - Despesas em actividades de investigação e desenvolvimento (I&D): total e por sector de execução (em milhares de euros)



Fonte: Pordata (www.pordata.pt)

Analisando o Gráfico 4, concluímos que este aumento constante de despesas de I&D sofreu uma alteração quanto ao sector de execução, passando as empresas a representar o sector que mais fundos direcciona para a inovação e investigação, ultrapassando assim o Estado e o Ensino Superior, facto originado pela quebra do investimento público e os cortes orçamentais, que se têm vindo a acentuar.

O sector empresarial apresenta-se assim, como o principal investidor em tecnologia e inovação. Por outro lado, como contributo para a evolução da especialização tecnológica da economia, é de destacar o aumento do número de empresas com actividades de inovação e o crescimento do volume de negócios de produtos novos, como o quadro seguinte demonstra.

Quadro 15- Indicadores de Inovação Empresarial, 2002 - 2008

Indicadores	Unidade	2002-2004	2004-2006	2006-2008
Empresas com actividades de inovação	% do total das empresas	41	41	58
Volume de negócios de produtos novos quer para a empresa quer para o mercado	% do volume de negócios das empresas com inovação de produto	21	27	22
Volume de negócios de produtos novos quer para a empresa quer para o mercado	% do volume de negócios das empresas com actividades de inovação	14	18	17

Fonte: Indicadores de Inovação e I&D (Dezembro de 2010) – Gabinete de Estratégia e Estudos, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento

Actualmente, com a concorrência internacional dos países Asiáticos e de Leste Europeu, o tecido empresarial português está ciente que a vantagem dos produtos nacionais deve assentar na inovação e na diferenciação, sendo para este efeito fundamental a aposta na investigação e desenvolvimento de novos produtos.

Este esforço de aposta na inovação e investigação, relaciona-se também com a famosa Agenda de Lisboa (Estratégia de Lisboa), cujo objectivo estratégico é de tornar a UE no espaço económico mais dinâmico e competitivo do mundo, tendo por base o conhecimento e a capacidade de garantir o crescimento económico sustentável, com mais e melhores empregos (Conselho Europeu de Lisboa, 2000). A estratégia de Lisboa tem como objectivo a reforma das economias dos Estados-membros, tendo em vista cinco prioridades: a formação e qualificação dos recursos humanos, a aposta na inovação e na investigação e desenvolvimento, a dinamização do sector empresarial e a redução do impacto do crescimento económico no ambiente.

A economia portuguesa é assim, actualmente, caracterizada por uma forte aposta na inovação. Segundo o Relatório *Innovation Union Scoreboard 2010*² divulgado no mês de Fevereiro do presente ano, pela Comissão Europeia, Portugal subiu no *ranking* da inovação, passando da 16ª para a 15ª posição, isto no contexto da UE27, mantendo-se no grupo de países “moderamente inovadores”. Comparando com a edição de 2006 deste mesmo relatório, Portugal subiu sete posições no mencionado *ranking*, ultrapassando países como a Itália, Espanha e Grécia.

Esta classificação é resultado da taxa de crescimento nos indicadores de inovação muito superiores à média europeia, em que, num período de cinco anos Portugal foi mesmo o país que mais progrediu ao nível da inovação, a um ritmo de dez vezes superior à média da UE27.

² O *Innovation Union Scoreboard (IUS)* veio suceder ao *European Innovation Scoreboard (EIS)*, uma publicação anual da iniciativa da Comissão Europeia que tem por objectivo medir e acompanhar a performance dos Estados-Membros e outros países em matéria de inovação.

Este relatório veio comprovar que Portugal foi o país europeu que mais evoluiu nos indicadores relativos à despesa das empresas em I&D, no número de jovens entre os 20 e 24 anos que terminou o Ensino Secundário, bem como na percentagem de empresas inovadoras que colaboram com outras empresas. Por outro lado, Portugal apresentou também a terceira melhor performance da Europa em termos do número de novos doutorados por 1000 habitantes e na quantidade de empresas inovadoras no processo ou produto.

Os resultados deste relatório europeu vêm reforçar e demarcar o perfil tecnológico da economia portuguesa.

A especialização tecnológica e o reforço da capacidade de inovação são muito importantes para a vitalidade e reanimação da economia, na medida em que, o desenvolvimento de novos produtos representa uma forte contribuição para o aumento das exportações. E, por outro lado, o constante desenvolvimento de novos produtos e métodos produtivos origina externalidades muito positivas, contribuindo para a melhoria da competitividade do conjunto do tecido empresarial. Pois, os produtos e serviços que são originados por processos de I&D empresarial têm um papel difusor de inovação tecnológica para outras empresas e sectores de actividade (Agência de Inovação, 2011).

Esta evolução da estrutura da economia portuguesa caracterizada pela sobreposição dos bens e serviços de maior valor acrescentado apresenta-se portanto, como necessária e fundamental para enfrentar os desafios da actual crise económica internacional.

4.5.5. A especialização tecnológica do comércio externo português após a adesão à CEE

A entrada para a CE em 1986 influenciou fortemente, a alteração do padrão de especialização do comércio externo português, quer em termos dos mercados de destino, quer no que toca, a composição das exportações, verificando-se uma consolidação da transformação e modernização da estrutura do comércio externo.

Efectivamente, o volume do comércio externo entre 1985 e 1992 conheceu um forte crescimento. As importações registaram um aumento com a adesão à CE, devido à abertura do mercado nacional aos produtos de origem espanhola e com entrada em funcionamento do Mercado Interno desapareceram as barreiras que ainda poderiam existir face a produtos de outros Estados-membros, por outro lado, a redução do preço do petróleo e melhoria dos termos de troca possibilitaram a adopção de políticas expansionistas da procura interna e a revalorização do escudo, o que consequentemente se traduziu neste aumento do fluxo das importações. Por sua vez, o aumento do fluxo das exportações encontra-se também intimamente relacionada com a adesão à CE e abertura do mercado espanhol, destacando-se por outro lado, o contributo dos projectos de IDE que se instalaram na economia portuguesa, com a característica de serem projectos orientados para a exportação, o que veio reforçar a capacidade exportadora da indústria nacional, a modernização das empresas e a melhoria na produtividade.

4.5.5.1. A evolução da geografia do comércio externo português

Como mencionado, a entrada na CE originou uma profunda alteração na distribuição geográfica do comércio externo português. No lado das exportações verifica-se um aumento do peso dos países comunitários de 58% em 1985, para 81% em 1995. A quota de mercado da Alemanha aumentou de 14% em 1985 para 22% em 1995. No entanto, o impacto mais significativo foi a intensificação do relacionamento com o nosso mercado vizinho, Espanha. Do lado das importações ocorre o mesmo fenómeno, aumento da quota de mercado da Espanha de 7 para 21%, aumentando também a quota da Alemanha, França, Itália em 3% cada uma (Lopes, 1998).

A abertura da economia portuguesa conheceu assim, novos desenvolvimentos passando de 29% em 1985 para 44% em 1991.

Em 2003, a UE-15 dominava o comércio externo português fornecendo 78% das mercadorias e comprando cerca de 79% das exportações portuguesas. O que originou uma forte dependência do comércio externo português face ao mercado europeu (Mateus, 2006).

Dentro da CE, Espanha apresenta uma posição dominante com uma quota próxima de 40% nas importações e 30% nas exportações, seguido da Alemanha (19% nas importações, e 19% nas exportações), França (13% importações e 17% exportações), Reino Unido (6 e 13%), Itália (8 e 6%) e os Países Baixos (6 e 5%). É de notar uma quebra em relação ao Reino Unido e França, desde 1987 devido à substituição dos seus produtos por produtos de origem espanhola. O mesmo se sucede com o mercado alemão em que se verificou uma quebra enquanto mercado de destino das exportações portuguesas a partir dos anos 1990, o que se relaciona com a concorrência dos países de Leste.

No entanto, sem margens para dúvida *“a face mais visível das consequências da adesão para o comércio externo português foi a alteração da respectiva geografia, em especial no que respeita ao comércio com a vizinha Espanha”* (Lains e Silva, 2005, p. 306). O reduzido relacionamento económico entre os dois países do ponto de vista do comércio internacional era incompreensível, principalmente, no que toca o lado português, pois a sua única fronteira terrestre é com Espanha, no entanto, a adesão dos dois países ibéricos à CE em 1986 conjugou todos os factores *“a proximidade geográfica e as dimensões da economia espanhola tornaram inevitável essa situação, que durante tanto tempo havia sido combatida pelas barreiras proteccionistas impostas nos dois países”* (Lopes, 1998, p. 166).

Outra alteração de destacar no que concerne a geografia do comércio externo português, advém dos anos 1970 e da descolonização, em que Portugal perdeu os mercados das colónias, resultando que *“a descolonização levou a uma compreensível quebra acentuada do peso dos PALOP, que no caso das exportações caem de ¼ em 1970 para uns meros 4% em 1985”* (Romão, 2006, p. 519). Sendo as exportações redireccionadas para a UE-15, compensado a perda dos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP).

Na actualidade, mantem-se esta dependência face ao mercado europeu, na medida em que, a UE-27 foi em 2009 o destino de cerca de 75,5% das exportações e origem de cerca de 78,3% das importações, e em 2010 absorveu 75,1% das exportações e foi o mercado origem de cerca de 75,2% das importações realizadas. Actualmente, está a ser feito um grande esforço para a redução da

dependência face à UE, existindo vários programas de apoio às exportações para novos mercados como os PALOP, países do Magrebe, entre outros.

4.5.5.2. A especialização tecnológica da estrutura das exportações portuguesas

Na primeira fase da adesão à CEE, os sectores que, mais beneficiaram do crescimento das exportações foram os sectores de baixa tecnologia, ou seja, os sectores tradicionais da economia, baseados no factor de trabalho intensivo. Em 1992, os sectores de baixa tecnologia constituíam cerca de dois terços das exportações portuguesas, só os têxteis, vestuário e calçado representavam mais de 40% do total das exportações (Caldeira Cabral, 2008). Em que, *“este desempenho positivo beneficiou da adesão à CE em 1986, que possibilitou o acesso a mercados de maior dimensão a sectores onde Portugal detinha uma vantagem comparativa.”* (Banco de Portugal, 2009, p. 287).

Assim, estes sectores tradicionais foram inicialmente muito importantes, contribuindo para o aumento da quota de mercado das exportações portuguesas,

No entanto, após 1991 denota-se a perda de importância do sector têxtil, vestuário e calçado no total das exportações, o que se deveu à concorrência no mercado europeu dos têxteis dos países Asiáticos e da Europa de Leste. A adopção da Política Comercial Comum levou a uma maior abertura a produtos de países não-membros, *“refira-se em particular, a revogação gradual do Acordo Multifibras – que Portugal subscreve como membro da UE – cujo objectivo é a integração, no fim do período de transição de 1955-2004, dos têxteis e vestuário nas regras do GATT”* (Lains e Silva, 2006, p. 315 e 316). O desmantelamento do *Acordo Multifibras* significou a eliminação das restrições quantitativas por parte dos países importadores aos têxteis de outros países, o que levou à alteração da geografia do sector têxtil. O *Acordo Multifibras* levou a que países tradicionalmente não exportadores, passassem a exportar grande quantidade de produtos a preços imbatíveis.

Tal como ocorreu no sector têxtil, outros sectores tradicionais sofreram também uma forte redução, demonstrando *“dificuldades de progressão, como é o caso das indústrias de produtos agrícolas não alimentares, do papel, das bebidas e dos artigos em madeira”* (Romão, 2006, p. 526).

O declínio do sector tradicional foi acompanhado, por um lado, pela redução generalizada das exportações portuguesas (entre 1992 e 2004), mas, por outro lado, por uma forte alteração na estrutura das exportações, com o aumento da importância e predomínio de sectores de média e alta tecnologia, merecendo destaque em particular *“a expressão das exportações de veículos automóveis, como resultado de grandes investimentos estrangeiros nesse sector durante as décadas de 1980 e 1990, em clara confirmação do que já tinha acontecido nos anos 1960, em que o aumento das exportações de bens com maior valor acrescentado ficou a dever-se muito a empresas resultantes de investimento directo estrangeiro”* (Lains e Silva, 2005, p. 316 e 317). É de destacar no sector automóvel, a importância da *Autoeuropa* que em 1997 contribuiu com cerca de 11% das exportações totais.

Em 1995, pela primeira vez, nas exportações portuguesas, estes novos sectores mais tecnológicos ultrapassaram os sectores industriais tradicionais (Cabral, 2008). A emergência destes novos sectores exportadores (veículos e seus componentes, máquinas e equipamentos eléctricos) foi

muito importante para a mudança do perfil da economia e das exportações portuguesas. Os sectores de média e alta tecnologia começam a assumir, a partir dos anos 1990, um peso relevante na composição das exportações, *“a parte das exportações que incorpora um maior conteúdo tecnológico aumenta, entre 1980 e 1997, o que não deixa de corresponder a uma significativa alteração e modernização da estrutura produtiva”* (Mateus, 2006, p. 171 e 172).

Posteriormente, ao declínio entre 1992 e 2004, o aumento das exportações verificado entre 2004 e 2008 deveu-se desta vez, não à recuperação dos sectores tradicionais, nem à intensificação da indústria automóvel, mas sim à expansão de um grupo de sectores mais diversificado e ao forte peso de produtos e bens de alta tecnologia. Neste grupo de sectores podemos identificar, o sector químico, farmacêutico, plástico, maquinaria, combustíveis, entre outros, que viram o seu peso aumentar significativamente, no conjunto das exportações (Cabral, 2008).

Este conjunto de sectores é bastante heterógeno, pois incluem diferentes produtos de alta e média tecnologia. O que confirma a diversificação da estrutura das exportações, o que é bastante positivo para a economia portuguesa, uma vez que se torna menos dependente de um número limitado de sectores, e neste sentido, está mais protegida dos choques externos.

Assim, o crescimento da intensidade tecnológica das exportações portuguesas foi acompanhado, por outro lado, pelo declínio do peso dos produtos e serviços de baixo valor acrescentado.

Quadro 16 - Peso de cada sector no total das exportações de produtos industriais transformados

	1990	1994	1997	2000	2003	2006
PRODUTOS DE ALTA TECNOLOGIA	5.56	6.38	6,76	9,19	10,63	14,60
Produtos farmacêuticos	0.63	0.59	0,80	1,25	1,22	2,28
Equipamentos de escritório e informática	0.64	0.26	0,47	0,36	1.83	3,76
Equipamento de rádio, TV e comunicações	3.68	4.47	4,38	6,77	6,40	7,87
Instrumentos médicos, ópticos e de precisão	0.61	1.07	1,11	0,81	1,18	0,70
PRODUTOS DE MÉDIA-ALTA TECNOLOGIA	21.50	22.65	31,15	32,12	31,47	30,73
Máquinas e aparelhos eléctricos, n.e.	4.07	6.55	6,84	7,17	5,42	3,47
Veículos a motor, reboques e semi-reboques	7.44	6.47	14,99	14,43	14,98	15,05
Produtos químicos, excepto farmacêuticos	5.61	4.81	4,27	4,58	4,64	6,29
Equipamento ferroviário e equip. transporte n.e.	0.20	0.38	0,49	0,38	0,40	0,52
Outras máquinas e equipamentos, n.e.	4.18	4.44	4,56	5,56	6,02	5,40
PRODUTOS DE MÉDIA-BAIXA TECNOLOGIA	10.10	11.62	11,74	12,84	14,54	20,41
Construção e reparação naval	0.55	0.26	0,68	0,26	0,17	0,24
Produtos de borracha e do plástico	1.39	1.84	2,09	2,79	3,68	4,23
Refinados de petróleo, petroquímica e comb. Nuclear	0.08	0.65	0,99	0,80	1,14	2,58
Outros minerais não metálicos	4.48	5.08	4,15	3,66	3,86	5,11
Metalurgia de base	1.26	1.06	1,15	2,53	2,40	4,42
Fabricação de produtos metálicos, excl. maquinaria	2.35	2.74	2,69	2,80	3,28	3,83
PRODUTOS DE BAIXA TECNOLOGIA	62.44	58.74	49,89	44,82	42,23	34,26
Manufaturas n.e. e reciclagem	2.16	2.4	2,27	2,15	3,26	2,97
Pasta, papel e publicações	6.40	5.96	5,07	5,60	5,12	2,51
Produtos alimentares, bebidas e tabaco	6.61	6.79	6,55	6,23	6,73	8,21
Têxteis, vestuário, couros e calçado	40.61	38.08	31,16	25,94	22,55	16,37
Madeira, cortiça e produtos de madeira	6.67	5.49	4,83	4,91	4,57	4,20
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Fonte: Caldeira Cabral, Manuel de Herédia, "Export Diversification and Technological Improvement
e: *Recent Trends in the Portuguese Economy*, pág. 26, GEE Papers, Ministério da Economia e da Inovação, 2008

O Quadro16 reflecte a alteração da especialização da estrutura das exportações portuguesas. No ano 1990, os produtos de baixa tecnologia assumem ainda 62,44% do total das exportações de produtos industriais transformados, entre os quais se destaca o sector têxtil e calçado, dominando ainda a especialização tradicional da economia e exportações portuguesas. No entanto, nos anos seguintes o sector de produtos de baixa tecnologia registou uma contínua redução, sendo este facto, comum a todos os subsectores, mas especialmente acentuado nos produtos alimentares e têxteis.

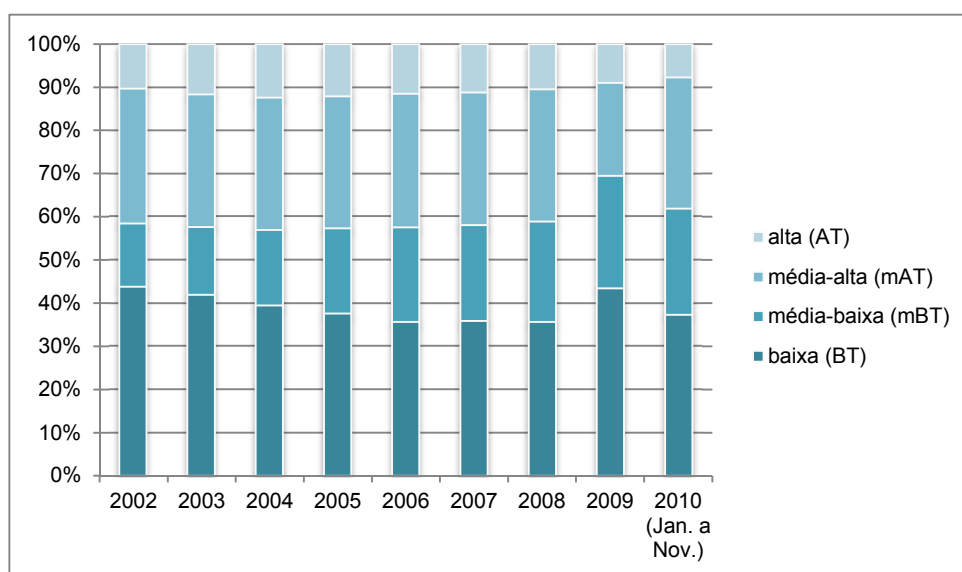
Em contrapartida, denota-se o aumento significativo das exportações de produtos de média-alta tecnologia, que cresceram cerca de 30% entre 1980 e 2004 (Banco de Portugal, 2009). Destacando-se, em particular, o crescimento das exportações de veículos a motor, reboque e semi-reboques.

Por sua vez, os sectores de alta tecnologia, que incluem, os produtos farmacêuticos, produtos informáticos, os instrumentos médicos, entre outros, pesavam no início da década de 1990 cerca de 7% do total das exportações, e actualmente, correspondem a cerca de 15%, podendo ultrapassar o

peso do vestuário, têxtil e calçado, que no início dos anos 1990, chegou a ter um peso de cerca de 40% no total das exportações (Cabral, 2008).

Os projectos de IDE em Portugal tiveram efectivamente, um forte contributo para esta alteração na estrutura das exportações portuguesas trazendo valor acrescentado e um conteúdo tecnológico ao sector industrial. Necessariamente, *“a expansão destes sectores está associada ao investimento directo estrangeiro, que trouxe novas tecnologias e métodos de gestão mais avançados.”* (Mateus, 2006, p. 305).

Gráfico 5 - Exportações de produtos industriais transformados, por grau de intensidade tecnológica



Fonte: Estatísticas de Bolso, Comércio Internacional, Gabinete de Estratégia e Estudos, Ministério da Economia e da Inovação e do Desenvolvimento, Janeiro de 2011

Por sua vez, na análise do Gráfico 5, denota-se um crescimento das exportações de alta e média alta tecnologia e a redução das exportações de produtos de baixa tecnologia. Definitivamente, a composição das exportações portuguesas sofreu uma forte transformação, caracterizando-se actualmente, pela troca de posições entre os sectores de baixa tecnologia, caracterizados pelo uso intensivo de mão-de-obra, pelos sectores de média-alta e alta tecnologia, de alto valor acrescentado.

A especialização tecnológica promove, por um lado, uma maior competitividade da economia e das exportações portuguesas. E, por outro lado, tendo por base o Quadro 17, a aposta nos sectores de alta tecnologia contribuiu positivamente para o aumento das exportações. Entre 2003 e 2006, o contributo dos sectores de alta tecnologia foi de cerca de 63% para o aumento das exportações portuguesas. É de destacar que esta proporção foi superior à média europeia, neste período (Cabral, 2008).

Quadro 17 - Contributo de cada sector para o aumento das exportações

	Portugal 2003 a 2006	Portugal 2000 a 2003	Portugal 1994 a 2000
Alta Tecnologia	63,7%	33,5%	12,7%
Média Alta Tecnologia	21,6%	21,2%	44,2%
Média Baixa Tecnologia	93,0%	41,7%	14,4%
Baixa Tecnologia	-64,3%	0,8%	27,1%

Fonte: Caldeira Cabral, Manuel de Herédia, *“Export Diversification and Technological Improvement: Recent Trends in the Portuguese Economy*, GEE Papers, Ministério da Economia e da Inovação, 2008

Ao analisarmos esta evolução, verificamos que a presença de IDE é superior nestes produtos de média e alta tecnologia, o que sugere duas conclusões, por um lado, a importância do IDE para o aumento das exportações e por outro lado, a importância que estes fluxos de investimento representam em termos de valor acrescentado das exportações portuguesas (Freitas e Mamede, 2008).

O importante contributo dos sectores de alta e média tecnologia para o aumento das exportações portuguesas, originou também efeitos positivos quanto à Balança de Pagamentos Tecnológica³. Até 2007, Portugal era por norma um país importador de alta tecnologia (muito devido aos fluxos de IDE e chegada de equipamentos e maquinarias); no entanto, com a alteração do perfil de especialização da economia portuguesa, a Balança de Pagamentos Tecnológica apresentou-se pela primeira vez positiva, em 2007, o que significa que as exportações de tecnologia são superiores às importações, como podemos verificar no quadro abaixo.

Quadro 18 - Balança de Pagamentos Tecnológica (em milhares de euros)

	Exportação	Importação	Saldo
1996	146605	474905	-328299
1999	277092	759097	-482005
2002	347877	703797	-355918
2005	426048	716528	-290484
2006	749680	922664	-172986
2007	1034700	912577	122122
2008	1193149	1131783	61363
2009	1260451	1173433	87019

Fonte: Pordata (www.pordata.pt)

³ A Balança de Pagamento Tecnológica é uma componente da Balança de Pagamentos, que regista os fluxos financeiros associados à transferência internacional de tecnologia, incluindo os pagamentos efectuados internacionalmente na aquisição explícita de patentes e licenças de utilização de determinadas tecnologias, mas também pagamentos relativos a serviços de assistência técnica, estudos de engenharia e formação entre organizações. (Mateus e Antunes, 2000)

Assim, desde 1990 a estrutura das exportações sofreu uma melhoria, em termos de valor acrescentado, o que se deveu à transformação estrutural da economia portuguesa. Esta alteração ditou o aumento do peso de produtos de média e alta tecnologia, o que também contribuiu para o aumento das exportações, traduzindo-se na especialização tecnológica das exportações portuguesas. É de destacar, que Portugal foi o país da UE27 que mais alterou a sua estrutura de exportações entre 2003 e 2006, com a introdução de produtos de elevada intensidade tecnológica.

4.5.6. Exemplos de sucesso da especialização tecnológica da economia portuguesa

Para a especialização tecnológica da economia e das exportações portuguesas é de destacar o contributo de vários sectores económicos e empresas, entre elas, a *Bial*, *Fly London* (calçado), a *Novabase* (empresa de Tecnologias da Informação, que obtém cerca de 13% da sua facturação nos mercados externos) ou *Sovena* (sector agro-alimentar).

Da lista de empresas exportadoras de serviços ou bens tecnológicos poderíamos apresentar vários casos de sucesso que representam actualmente nos mercados internacionais o carácter tecnológico da economia portuguesa. No entanto, destacamos duas empresas que contribuem fortemente para o saldo positivo da Balança de Pagamentos Tecnológica. Trata-se de empresas com origens diferentes, a primeira, surge do meio universitário (que cada vez apresenta maior importância para o desenvolvimento de projectos e empresas de alto valor acrescentado) e a segunda, com cerca de 87 anos de existência, teve origem numa farmácia portuense.

⇒ CRITICAL SOFTWARE

A *Critical Software* foi criada no ano de 1998, em Coimbra, sendo uma *spin-off* da Universidade de Coimbra (nomeadamente, do Instituto Pedro Nunes) onde os seus fundadores (João Carreira, Diamantino Costa e Gonçalo Quadros) realizaram o Doutoramento.

A empresa iniciou a sua actividade, desenvolvendo um *software* denominado *Xception* que permite a avaliação e a testagem de situações e processos altamente críticos, permitindo assim a detecção de falhas e possibilitando a recuperação de dados. Esta inovação surge na sequência de uma investigação desenvolvida no Departamento de Ciências Informáticas da Universidade de Coimbra que durou cerca de dez anos, e que veio preencher um nicho de mercado.

Este *software* teve um elevado sucesso, alcançando logo no primeiro ano um volume de vendas de cerca de 50 mil euros. Em 2001, o volume de vendas atingia já cerca de 4 milhões de euros, representando as vendas aos mercados externos cerca de metade do valor.

O reconhecimento internacional da empresa teve início graças à publicação de um artigo sobre a tese de doutoramento dos fundadores da empresa, na prestigiada revista americana *Byte*. Este artigo chamou a atenção da *NASA* que se tornou um dos principais clientes da empresa (Simões e Dominginhos, 2001).

Um dos pilares de sucesso da *Critical Software* é a aposta contínua na qualidade e inovação tecnológica como agentes na introdução de vantagens competitivas nos sistemas de informação e negócio (COTEC).

O seu perfil inovador atraiu várias empresas e entidades de elevado prestígio, quer no mercado nacional, quer no mercado internacional. São exemplos de clientes da empresa, as Forças Armadas portuguesas e do Reino Unido, a *AgustaWestland*, a *EAD*, *Thales Alenia Space*, as agências espaciais norte-americana, europeia, chinesa e japonesa, e empresas tal como, a *Vodafone*, a *Portugal Telecom*, a *Deutsche Telekom*, entre outras.

A empresa tem sido reconhecida internacionalmente pelo seu mérito inovador recebendo vários prémios, o último deles, foi o prémio Europeu de Excelência em Tecnologias da Informação (*European IT Excellence Award*).

Dada a expansão dos seus produtos e serviços no mercado internacional, a empresa apostou na sua internacionalização, estando presente em vários países, Brasil, EUA, Roménia, Moçambique e Reino Unido.

Os dados disponíveis sobre a empresa, revelam que no ano 2007 a empresa registou um crescimento face a 2006, atingindo um volume de negócios de 13.9 milhões de euros face aos 8.6 milhões de euros do ano anterior. Neste crescimento é de destacar o peso do mercado externo, que representou 72% do volume de negócios, no ano 2007 (Relatório Anual da *Critical Software*, 2007).

⇒ [BIAL](#)

A *BIAL* é uma empresa de média dimensão, que se insere na indústria farmacêutica. A *BIAL* foi fundada em 1924, no Porto, caracterizando-se por ter “*seguido uma rápida evolução fármaco-terapêutica até as mais avançadas soluções tecnológicas dos nossos dias*” (Ilhéu, 2009, p. 369). A *BIAL* é, hoje em dia, o maior grupo farmacêutico português, dedicando-se à produção e comercialização de fármacos, como por exemplo, antibióticos, anti-inflamatórios, analgésicos, entre outros.

O sucesso da *BIAL* encontra-se intimamente, relacionado com a sua missão de “*contribuir para a evolução terapêutica, disponibilizando novos produtos que proporcionam uma maior qualidade de vida*” (Site *BIAL*). Para tal, esta empresa farmacêutica aposta fortemente no I&D, canalizando anualmente cerca de 20% da sua facturação para a investigação.

A *BIAL* foi considerada em 2008, a quarta empresa nacional com maiores despesas em I&D (€56.364.365,00) ficando somente atrás do Grupo *EDP*, do *BCP* e do Grupo *Portugal Telecom* (GPEARI/MCTES, 2010). A nível europeu, segundo um Relatório da Comissão Europeia, referente ao ano 2008, a *BIAL* aparece na lista das 1000 empresas europeias que mais investiram em I&D, na 235ª posição. Esta lista europeia era liderada pelo Grupo *Volkswagen* que em 2008 investiu cerca de 5,9 mil milhões de euros em I&D.

A *BIAL* conta com dois centros de I&D, um no Porto e outro em Bilbao (Espanha) onde trabalham equipas internacionais, altamente qualificadas de várias áreas (farmacologistas,

bioquímicos, médicos), que se dedicam ao estudo e desenvolvimento de novos fármacos, particularmente em três campos de pesquisa, sistema central nervoso, cardiologia, e alergologia.

O desenvolvimento de fármacos levou à internacionalização da empresa, iniciada em meados dos anos 1990. A BIAL *“iniciou a abordagem em mercados externos vendendo para os países africanos de Língua Portuguesa (Moçambique) e para os países africanos francófonos (Senegal, Costa do Marfim, etc.). Posteriormente, a empresa foi para a América Latina (Panamá, Haiti, etc.). De seguida para a Europa, para países como Chipre e Malta. Depois em 1998, adquiriram uma empresa farmacêutica espanhola, o que permitiu à BIAL entrar no sétimo maior mercado mundial a nível farmacêutico”* (Ilhéu, 2009, p. 373).

Actualmente, a BIAL distribui os seus produtos em mais de 40 mercados, sendo em alguns deles líderes de mercado. A empresa tem instalações em Itália, Espanha, Suíça, Moçambique, Angola, Costa do Marfim, e Panamá.

As vendas ao mercado externo representam já um 30% da facturação da empresa (Ilhéu, 2009).

4.6. Notas Finais

A adesão à CE marca o ponto de viragem na especialização da economia portuguesa. Este novo passo no aprofundamento da integração da economia portuguesa criou um conjunto de oportunidades que induziram à transformação do padrão de especialização da economia.

Primeiramente, a recepção dos fundos comunitários permitiu a modernização e a criação de novas infra-estruturas. Este facto, conjugado com a participação da economia portuguesa no mercado interno europeu, constituíram dois importantes atractivos para o capital estrangeiro.

O IDE foi, sem dúvida, um dos factores externos mais importantes para a especialização tecnológica. Os fluxos de IDE recebidos em Portugal conheceram um forte crescimento, a partir de 1990, direccionando-se, maioritariamente, para sectores de média e alta tecnologia, tais como o sector automóvel, no qual se destaca o projecto da *AutoEuropa*.

Os projectos de IDE tiveram uma forte influência na estrutura produtiva nacional, que beneficiou das externalidades e das transferências tecnológicas.

A especialização tecnológica começou, assim, a afirmar-se a partir da segunda metade dos anos 1990, com a redução do peso dos sectores mais tradicionais, nomeadamente, do sector dos têxteis e calçado, e o crescimento do peso de sectores de maior valor acrescentado, como o sector automóvel, maquinaria, equipamentos eléctricos, farmacêutico, tecnologias de informação, entre outros.

Assim, actualmente, a especialização da economia portuguesa, caracteriza-se pelo elevado grau de valor acrescentado e incorporação tecnológica, pela promoção da inovação e do I&D.

Perante a especialização tecnológica da estrutura da economia, as exportações tornaram-se também mais especializadas em produtos de média e alta tecnologia, destacando-se a forte presença de IDE nas exportações de produtos de alta e média tecnologia, o que demonstra a importância do IDE para a evolução tecnológica da economia e exportações portuguesas, após a adesão à CE.

Outra importante alteração no comércio externo português após a adesão à CE foi o reforço das relações económicas com Espanha. A integração das duas economias no mercado interno europeu promoveu o desenvolvimento do relacionamento económico, tornando-se Espanha o principal fornecedor e cliente da economia portuguesa.

Para além da importância que constituiu para a especialização tecnológica da economia portuguesa os fluxos de capital estrangeiro, a maior abertura da economia portuguesa proporcionada pela adesão à CE, motivou também a internacionalização do tecido empresarial português, destacando-se o forte aumento do IDPE, a partir da segunda metade dos anos 1990.

Esta especialização tecnológica da economia tem-se vindo a acentuar, sendo hoje uma característica incontornável da economia portuguesa, constatável por exemplo, no saldo positivo da Balança de Pagamentos Tecnológica, ou nas Despesas com Investigação e Desenvolvimento (I&D), e mesmo, na importância que o desenvolvimento de novos produtos baseados na inovação têm para o aumento das exportações e melhoria contínua da competitividade da economia portuguesa.

A competitividade pela via custo em que se baseava a economia portuguesa até finais dos anos 1980 deu assim lugar, à competitividade pela diferenciação e diversificação de produtos, e pela aposta na inovação.

CAPÍTULO V

ESTUDO DE CASO – A RECONVERSÃO TECNOLÓGICA DO SECTOR TÊXTIL

5.1. Introdução

A Indústria Têxtil e do Vestuário (ITV) é considerada um dos sectores mais emblemáticos da economia portuguesa, isto pela importância que teve e continua a ter em termos da estrutura produtiva nacional, na estrutura do emprego na indústria, e principalmente, devido, ao peso que o sector representa no comércio externo português, desde os anos 1950.

Ao longo do processo de integração e abertura da economia portuguesa ao exterior, foi um dos sectores responsáveis por elevados ganhos de quota de mercado das exportações portuguesas, nos novos mercados.

Numa época marcada pela crise e pelas alterações ocorridas na concorrência internacional, o sector da ITV está a demonstrar uma forte capacidade de reestruturação e reconversão, acompanhando a especialização tecnológica da economia portuguesa. Anteriormente, caracterizado pela competitividade por via dos baixos preços, este sector procura agora a redirecção da sua estratégia de competitividade para a marca, para o *branding*, para a qualidade, para o *design*, e para a tecnologia. Para este fim, a ITV tem registado vários comportamentos dinâmicos e competitivos em determinados subsectores e empresas.

Neste capítulo será abordada a ITV no seu conjunto, apesar de serem sectores distintos, com as suas especificidades, os dois sectores estão fortemente relacionados em termos tecnológicos e de política comercial, para além de que *“os dois sectores estão ligados verticalmente pois os têxteis são o principal input para os produtos de vestuário”* (Banco de Portugal, 2009, p. 155).

Ao longo do capítulo, será analisada, primeiramente, a importância e evolução da ITV na estrutura produtiva da economia portuguesa e no comércio externo, e a relação desta evolução com a mudança de estratégia de competitividade do sector baseada em factores de inovação, e por fim, a demonstração da modernização deste sector tradicional da economia portuguesa, com a apresentação de vários casos de sucesso da ITV baseados na inovação.

5.2. Importância e evolução da Indústria têxtil e do Vestuário no contexto da economia e das exportações portuguesas

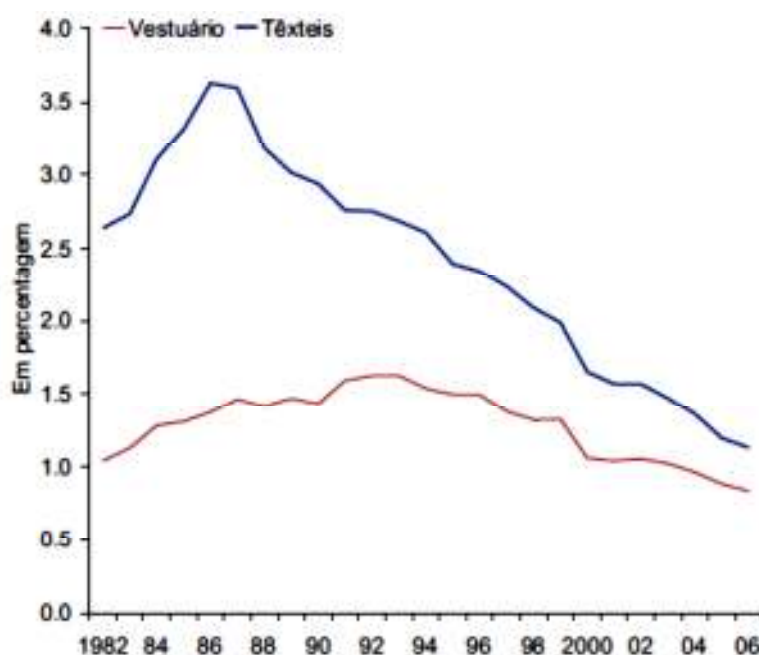
5.2.1. A importância na estrutura produtiva da economia portuguesa

Tendo por base o período de análise seguido ao longo deste trabalho, a ITV apresenta uma importância crescente desde os anos 1950, em termos de valor acrescentado bruto.

Na década de 1950, o valor acrescentado bruto da indústria têxtil e de vestuário já representava 6,8% do PIB (Mateus, 2006). O sector têxtil teve neste período, conjuntamente, com a

indústria alimentar, um peso relevante no processo de crescimento da economia portuguesa, ao substituir progressivamente as actividades artesanais pela indústria transformadora (Mateus, 2006).

Gráfico 6 – Têxteis e Vestuário em Portugal – Peso no valor acrescentado bruto



Fonte: Amador, João e Opromolla, Luca David, "Os sectores exportadores de têxteis e vestuário em Portugal – tendências recentes", 2009, pág. 159, Boletim Económico, Banco de Portugal

Já na década de 1960, com a participação na EFTA, o sector têxtil apresentou um forte dinamismo quer em termos de produtividade, quer em termos de participação no comércio externo, beneficiando da abertura de novos mercados às exportações portuguesas. O sector da ITV apresentava nesse período uma vantagem comparativa, que resultava do uso intensivo de mão-de-obra barata, que se revelava, no baixo preço dos produtos.

A ITV teve um forte peso, em termos de ganhos de produtividade da indústria transformadora, apresentando ganhos constantes. Inclusivamente, num período marcado pela quebra de produtividade, 1973-1985 (período de grande turbulência a nível económico), o sector têxtil demonstrou-se como fundamental para contrariar esta tendência. Assim, as indústrias caracterizadas pela dotação de factores de trabalho intensivo sustentaram ciclos positivos de crescimento de produtividade, e de crescimento tendencial (Lains e Silva, 2008). Nesta fase, o sector dos têxteis contribuiu para o crescimento económico da economia portuguesa.

Tendo em conta o Gráfico 6, o crescimento do VAB da ITV continuou entre 1985 e 1995, beneficiando este sector da adesão à CEE, e mais uma vez, a abertura de novos mercados aos produtos portugueses, apresentou-se como uma oportunidade para o sector têxtil português, sendo este sector responsável pelos ganhos de quota de mercado das exportações portuguesas, neste período.

Analisando separadamente, por um lado, o sector têxtil e por outro lado, o sector do vestuário, verificamos, que apresentam, após a adesão à CEE, evoluções diferentes. No que

concerne o sector têxtil, a sua importância relativa sofre uma queda. Contrariamente, o sector do vestuário aumentou em termos relativos até 1992, decaindo desde este período (Banco de Portugal, 2009).

Segundo, o Relatório *“Indústria Portuguesa: Situação Actual e Evolução Recente”* da Confederação Empresarial de Portugal (CIP), de Dezembro de 2010, no *Ranking* das principais actividades económicas, segundo dados do ano 2008, a “confeção de artigos de vestuário” aparece em segundo lugar da lista, representando 4,6% do VAB total e na décima terceira posição, com 2,1% aparece a “fabricação de outros têxteis”. Neste sentido, apesar da contínua redução do peso, a ITV ainda se caracteriza pela elevada representatividade na economia portuguesa. Segundo dados de 2009, existem mais de sete mil empresas de ITV (cerca de 95% são PME), que representam 22% do emprego da indústria transformadora, 8% dos negócios da indústria transformadora e 7% da produção da indústria transformadora, gerando a ITV cerca de 5.769 milhões de euros de facturação (Associação Têxtil e Vestuário de Portugal – ATP).

No entanto, a dependência da ITV portuguesa face à competitividade pelo baixo custo, ditou a redução do seu peso relativo na economia portuguesa, motivada pelos choques estruturais da eliminação progressiva das restrições quantitativas do *Acordo Multifibras*. O surgimento de novos *players* (destacando-se a China) com custos de mão-de-obra inferiores aos praticados em Portugal, encheram os mercados de produtos têxteis a preços muito inferiores dos produtos portugueses, perdendo Portugal a vantagem comparativa.

Este facto está a ter consequências graves para a ITV portuguesa (deslocamento de empresas, redução da produtividade, entre outros). Mas, por outro lado, representa também uma oportunidade de reestruturação e reconversão do sector, através da modernização e aposta na competitividade pela diferenciação e qualidade dos produtos, acompanhando, assim, a especialização tecnológica da economia.

5.2.2. A importância na estrutura do comércio externo português

Como vimos anteriormente, a ITV teve uma importância substancial para o desenvolvimento e diversificação industrial entre 1950 e 1960. Como contributo para esta importância destaca-se o carácter exportador que o sector têxtil já apresentava neste período. Por outro lado, a especialização do comércio externo português está muito relacionada com a ITV, principalmente até meados dos anos 1990.

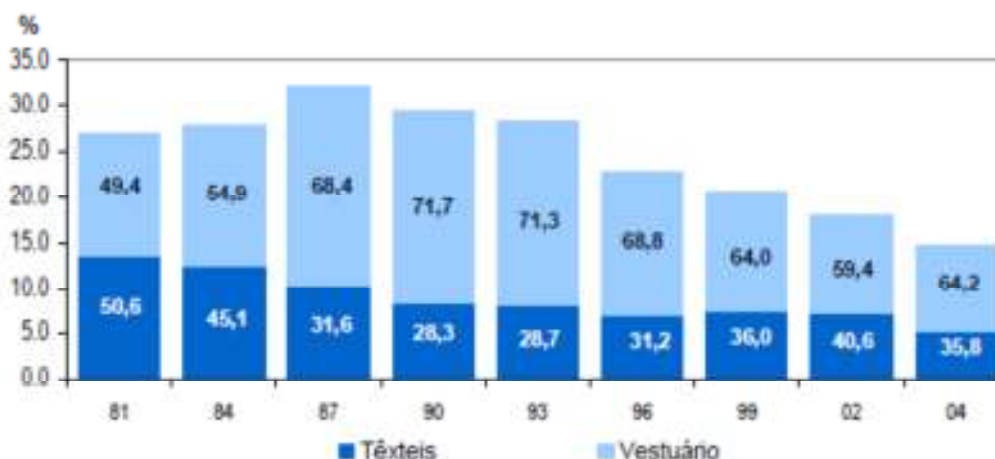
A evolução das exportações da ITV desde 1960, tem uma forte ligação à abertura da economia portuguesa ao exterior, e às oportunidades e ameaças daí resultantes.

Aquando da adesão à EFTA, a liberalização comercial daí resultante *“contribuiu fortemente para a expansão dos sectores dos têxteis e do vestuário em Portugal, pois a sua natureza de trabalho intensiva ajustava-se à dotação de factores que era relativamente abundante em trabalho”* (Amador e Opromolla, 2009, p. 156). O sector têxtil apresentava, assim, na década de 1960, uma vantagem comparativa revelada (segundo o índice de Balassa).

O aumento das exportações de ITV acompanhou entre 1960 e 1980, o aumento geral das exportações portuguesas, motivadas pela internacionalização da economia.

Em 1986 a adesão à CEE permitiu ainda uma maior liberalização do sector têxtil português, tornando-se um dos sectores que mais beneficiou com a adesão. Para além de que, o sector têxtil teve um peso relevante no ganho de quotas de mercado das exportações portuguesas no mercado europeu.

Gráfico 7 - Exportação - Evolução do peso dos têxteis e vestuário na exportação total



Fonte: Ministério da Economia e da Inovação, Gabinete de Estratégia e Estudos, “Sector dos Têxteis e Vestuário” – Parte I”, pág. 3, 2006

A ITV beneficiou da abertura de novos mercados, sem a existência de barreiras alfandegárias, e também do facto de o mercado europeu estar protegido pelas “quotas às importações impostas pelo Acordo Multifibras, dando aos exportadores portugueses uma vantagem competitiva no mercado europeu” (Amador e Opromolla, 2009, p. 156).

Assim sendo, como nos apresenta o Gráfico 7, um ano após a adesão à CEE as exportações de ITV representavam cerca de 1/3 das exportações totais. No entanto, desde 1990 o peso do sector no total das exportações tem vindo a perder peso, situando-se em 2004 na casa dos 15%, o que representa uma redução para mais de metade, quando comparado com o ano de 1987.

Após 1995, ocorrem vários constrangimentos a nível internacional que afectaram negativamente as exportações de ITV, nomeadamente, o desmantelamento do *Acordo Multifibras* (entre 1995 e 2005), a adesão da China à *Organização Mundial do Comércio* (OMC), o alargamento da UE à Roménia e Bulgária em 2007, a forte pressão competitiva criada pelas economias de mão-obra barata, a mudança no paradigma económico, e a crise económica que tem afectado os mercados dos principais clientes de ITV portuguesa (Vasconcelos, 2006).

Estes factores externos traduziram-se na perda da vantagem comparativa que sustentava o sector têxtil português, e as alterações vieram beneficiar os países com maiores produções que estavam condicionados pelas quotas do *Acordo Multifibras*, como era o caso da China, e países com custos de mão-de-obra relativamente mais baixos, o que originou, por exemplo, a deslocação das empresas.

Por sua vez, a importância dos países asiáticos menos desenvolvidos (excluindo o Japão e a Coreia do Sul) no comércio mundial de produtos de ITV aumentou drasticamente, sendo que *“o peso deste conjunto de países nas Exportações Mundiais de produtos da Indústria Têxtil cresceu de 15,7% para 43,8% entre 1980 e 2006, tendo este crescimento sido ainda mais expressivo no caso dos produtos da Indústria de Vestuário (de 18,9% para 50,7% das Exportações Mundiais em valor, entre 2000 e 2006)”* (ATP, 2007, p.9).

Consequentemente, assiste-se desde finais dos anos 1990 a perda de quotas de mercado das exportações de ITV portuguesas.

No entanto, esta tendência decrescente das exportações portuguesas de ITV foi interrompida em 2010, com um aumento das exportações deste sector de 6,4% face ao ano de 2009, segundo dados publicados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), após dois anos de forte quebra, 7,2% em 2008 e 13,5% em 2009. Este valor representa a maior subida das exportações desde 2001. As exportações de ITV representaram 11,1% do total das exportações em 2010. Por sua vez, as importações também cresceram cerca de 10,9% face a 2009.

O saldo da balança comercial de ITV tradicionalmente positiva, manteve-se também em 2010 superavitária em 447 milhões de euros, sendo a taxa de cobertura das exportações face às importações de 114%.

Perante estes bons resultados, o Presidente da ATP, Paulo Vaz defendeu que esta interrupção da trajectória descendente do sector deve-se a três factores, *“o primeiro dos quais é o crescimento do consumo em alguns mercados mundiais, entre os quais se encontram alguns países europeus, onde os têxteis nacionais têm forte penetração. Outra das razões é o desvio de encomendas do Oriente, sobretudo da China, para Portugal, por insatisfação dos clientes quanto à qualidade, aumento de custos e mesmo dificuldades de entrega. Uma terceira razão, ainda relacionada com a segunda, refere-se ao facto de as pequenas e médias marcas estarem a concluir que a produção na China não compensa, pelos custos indirectos, designadamente, controlo de qualidade, mas também por uma certa discriminação dos fabricantes locais face a grandes marcas ou encomendas”* (Portugalnews, aicep Portugal Global, 2011).

Esta transformação no mercado concorrencial dos têxteis, a nível internacional, revela-se, assim, como um desafio e oportunidade para a ITV portuguesa. As consequências negativas no sector têxtil português, provocadas por esta transformação, vieram também reforçar a necessidade de promoção e desenvolvimento de uma nova estratégia de competitividade para o sector, assente na inovação, na marca, no *design*, e na aposta em I&D, sendo necessário abandonar a competitividade pela via-custo. Esta estratégia de competitividade deve compreender o aproveitamento, de um conjunto de pontos fortes da ITV portuguesa, tais como, a proximidade geográfica e cultural face ao mercado europeu, a tradição e saber-fazer acumulado, o reconhecimento internacional crescente dos produtos, a realização de elevados investimentos de modernização tecnológica e o desenvolvimento de uma cultura de qualidade e de resposta rápida (Vasconcelos, 2006).

Esta estratégia tem vindo a ser prosseguida e os vários casos de sucesso reconhecidos internacionalmente, são a prova de que o futuro da ITV passa pela competitividade pela diferenciação e qualidade dos produtos, destacando-se neste âmbito, a emergência dos têxteis técnicos.

Apesar de inevitavelmente, ser caracterizado como um sector tradicional da economia portuguesa, e estar associado ao baixo valor acrescentado e fraca intensidade tecnológica, o sector têxtil tem vindo a acompanhar a especialização tecnológica da economia portuguesa, havendo uma tendência crescente para a aposta na investigação e desenvolvimento de novos produtos, como veremos de seguida.

5.3. A modernização e especialização tecnológica da ITV portuguesa

A alteração da conjuntura internacional foi um dos motores para o desencadear da reestruturação e modernização da ITV, que tem por base a mudança do paradigma da vantagem pelo preço e o alcance de vantagens competitivas pela qualidade e inovação dos produtos.

5.3.1. As premissas e a estratégia para a modernização e competitividade da ITV

Segundo o Relatório da ATP *“Contributo para um plano estratégico para a indústria têxtil e do vestuário portuguesa”*, as prioridades estratégicas para a especialização tecnológica e competitividade do sector têxtil português devem assentar em cinco grandes áreas, nomeadamente, nos recursos humanos, na internacionalização, na competitividade e produtividade, na inovação, diversificação e diferenciação, e por fim, no alcance de dimensão crítica para a sobrevivência perante a concorrência internacional (ATP, 2007).

Na modernização da ITV, os recursos humanos devem ser encarados como um activo, como um valor acrescentado para cada produto, tornando-se fundamental a aposta na qualificação. É fundamental, para a produtividade e competitividade, que os recursos humanos estejam motivados.

No que toca a internacionalização, o sector têxtil sempre apresentou uma forte vocação exportadora. No entanto, a internacionalização não significa somente vender para outros mercados. Durante muitos anos, a subcontratação apresentou-se como o modelo de negócio adoptado pela ITV, limitando-se as empresas portuguesas a executar as encomendas provenientes dos clientes, que por sua vez, procuravam em Portugal a redução de custos operativos. No regime de subcontratação, as empresas não incorporavam qualquer valor acrescentado nos produtos, ou seja, as empresas *“não vendiam propriamente mais do que a sua capacidade produtiva, sendo os seus departamentos comerciais simples interfaces com os clientes para os informar sobre o estado das encomendas, confirmar datas de entrega e pagamentos”* (ATP, 2007, p. 24).

No entanto, a crise internacional e a presença de novos concorrentes no mercado internacional, levou a que as empresas do sector procurassem ganhar novas e mais valiosas competências destacando-se a substituição do modelo da subcontratação pelo *“private label”*. O *“private label”* permite às empresas a incorporação de factores de competitividade, como a moda, o *design*, o marketing, a inovação ou a logística avançada. O que veio permitir a muitas empresas

ganhar diferenciação face às demais, tornando-se altamente competitivas. Estas empresas deixam de ser simples executoras de encomendas, passando a ser criadoras de produtos com alto valor acrescentado. O *“private label”* apresenta-se como uma vantagem comparativa deste sector português face à concorrência asiática, em termos de qualidade dos produtos e capacidade de resposta (ATP, 2007).

Actualmente, este modelo de negócio começa a dominar a ITV, segundo dados da ATP, em 2007, o *“private label”* representava cerca de 60 a 70% do volume de negócios do sector.

Assim sendo, *“o futuro do sector está na internacionalização dos seus produtos, principalmente, aqueles que contenham elevados níveis de diferenciação, quer pelo design, quer pela qualidade, quer pela inovação”* (Vasconcelos, 2006, p.38).

A competitividade e a produtividade são outras duas prioridades estratégicas para a reestruturação e modernização do sector. A produtividade da ITV portuguesa, em semelhança do que acontece com outros sectores, quando comparada com a média europeia é bastante baixa (40% abaixo da média europeia, segundo dados da ATP), constituindo um objectivo, o aumento da taxa de produtividade do sector. Para tal, é por exemplo, fundamental a aposta na qualificação dos recursos humanos, para melhor aproveitamento das potencialidades da mão-de-obra e de utilização da maquinaria. Quanto à questão da competitividade, esta pode ser encarada segundo duas perspectivas, por um lado, em termos internos, do lado da empresa, ainda persistem as dificuldades de organização empresarial, sendo uma entrave à competitividade. Por outro lado, os factores externos, nomeadamente, o surgimento de novos *players* no mercado internacional (ATP, 2007).

A aposta na inovação, diferenciação e diversificação que já caracteriza o sector, deve ser reforçada. A ITV portuguesa deve fugir à massificação de produtos, direccionando-se para a aposta na investigação e diferenciação, na conquista de novos segmentos de mercados, e na diversificação dos têxteis tradicionais para os têxteis técnicos. Apesar dos têxteis técnicos terem já algum desenvolvimento em Portugal, o número de empresas e volume de negócios é ainda modesto, quando comparado com outros países da UE. Neste sentido, *“o sector têxtil e vestuário português tem aqui uma oportunidade indiscutível para se diversificar, diferenciando-se pela inovação tecnológica e pela inovação aplicada, pois o seu potencial está ainda longe de ser satisfeito.”* (ATP, 2007, p. 29). Para o desenvolvimento destes produtos inovadores a ITV conta com o apoio e ligação às Universidades (Universidade do Minho e da Beira Interior) e aos centros de competência (CITEVE e CENTI).

Por fim, neste processo de modernização da ITV torna-se necessário que as empresas ganhem dimensão crítica. Na sua maioria as empresas do sector têxtil e vestuário são PME (cerca de 96%, segundo dados da ATP), o que torna difícil a contratação de quadros qualificados, as empresas possuem fracos recursos económicos e financeiros para operar a reestruturação necessária. Neste sentido, *“ganhar dimensão é, pois, absolutamente essencial para as empresas se afirmarem estrategicamente e para que o próprio sector se redefina para o futuro”* (ATP, 2007, p.30). As empresas podem ganhar dimensão pela via de aquisições, fusões, concentrações ou simples colaborações no desenvolvimento de técnicas e produtos.

Esta questão, deve constituir uma prioridade estratégica para as empresas do sector, pois ganhando dimensão, as empresas têm maior poder negocial, por exemplo, com os fornecedores, tal como, maior poder comercial (na angariação de clientes), e mais abundantes recursos económicos que permitem a aposta na investigação e desenvolvimento de novos produtos.

5.3.2. Os programas de apoio à modernização da ITV e os Agentes

As premissas mencionadas anteriormente são fundamentais para a reestruturação e competitividade do sector têxtil português. Para o desenvolvimento destas prioridades estratégicas a ITV conta desde 2000, com um conjunto de programas de apoio (de nível nacional e comunitário), entre eles: o lançamento do Plano de Desenvolvimento 2000-2006 do CITEVE (no ano 2000), o Programa Dínamo, desenvolvido pelo Ministério da Economia e da Inovação em 2003, o *European Technology Platform* (desenvolvido em 2003, pela EURATEX). E, mais recentemente, o Plano de Apoio ao Desenvolvimento das Indústrias da Moda (PADIM) lançado em 2009, e o Plano de Acção para a Competitividade da ITV Portuguesa 2007 – 2013, da autoria da ATP.

De entre estes programas é de evidenciar o primeiro programa de apoio à modernização do sector, o Programa Dínamo, que foi desenvolvido pelo Ministério da Economia em 2003, cujo objectivo primordial consistiu *“em conceber e promover acções que contribuam para uma efectiva melhoria do desempenho competitivo das empresas dos sectores de Têxteis, Vestuário e Calçado capazes de reposicionar os mesmos na cadeia de valor”* (Vasconcelos, 2006, p. 33 e 34). Este Programa procurou reforçar as competências das empresas portuguesas nas áreas de imagem e internacionalização, através do incentivo ao esforço de inovação e desenvolvimento, e, por outro lado, promovendo a qualificação dos recursos humanos. O Programa financiou na totalidade cerca de 99 empresas.

Mais recentemente, a ATP publicou o Plano de Acção para a Competitividade da ITV portuguesa 2007-2013. Este plano identificou três caminhos para o futuro da ITV portuguesa, o da marca e da distribuição de moda, o dos têxteis técnicos e funcionais e do *“private label”* sofisticado. Defendendo que *“qualquer destes caminhos visa a diferenciação pelo intangível (a moda, a marca, a tecnologia, ou o serviço), permitindo às empresas a ascensão na cadeira de valor do produto, de forma a permanecerem competitivas em nichos de mercado e em produtos de maior valor acrescentado”*. (ATP, 2009, p. 16).

Este plano assenta em cinco eixos de acção: Qualificação e Capital Humano e Empreendedorismo, Internacionalização, Competitividade e Produtividade, Inovação (Tecnológica e Não Tecnológica) e Ganhar Dimensão: Cooperação e Concentração. Cluster Interregional (com a Galiza). Para cada um destes eixos apresenta um conjunto de objectivos e acções.

O primeiro eixo relaciona-se com a qualificação dos recursos humanos e os objectivos que este Plano apresenta têm por base, o aumento do nível educacional e de qualificação dos trabalhadores do sector têxtil, o aumento do nível de entrada no mercado de trabalho do sector de trabalhadores mais jovens, e, o aumento da entrada no sector de quadros superiores mais qualificados.

O segundo eixo da internacionalização, apresenta como objectivos, o reforço da capacidade das empresas venderem soluções aos clientes, e não simplesmente, a produção de determinados artigos, tendo em vista o seguimento do modelo de negócio do *“private label”*, por outro lado, este eixo tem por missão a aposta na criação e desenvolvimento de marcas e das acções necessárias para a internacionalização das mesmas. A procura de captação de IDE para o sector, principalmente em áreas de elevado *kwon-how*, constitui o último objectivo deste eixo.

Em termos de produtividade e competitividade, o Plano Estratégico defende a necessidade do reforço da gestão empresarial com a melhoria na *“governance”*, o desenvolvimento de mecanismos de gestão, como a estratégia de negócio, ou o marketing, o reforço do dinamismo empresarial e da capacidade empreendedora.

No quarto eixo de acção insere-se a inovação (tecnológica e não tecnológica), a diversificação e diferenciação e a responsabilidade social. Relativamente a estes factores de competitividade, os objectivos apresentados são o reforço da investigação, do *design* e do serviço incorporado, com o intuito de apresentação de uma diferenciação face à concorrência, por outro lado, a necessidade de diversificação dos têxteis tradicionais, para os têxteis de maior valor acrescentado, como é o caso dos têxteis técnicos e funcionais, o que pode ser desenvolvido em conjunto com os centros de competência (CITEVE, CENTI).

Por fim, o eixo cinco que enquadra a questão da dimensão crítica das empresas do sector e a cooperação, apresenta como objectivos para a modernização da ITV, a cooperação e a troca de conhecimentos entre empresas, através da criação de redes, a promoção de fusões, aquisições e concentração de empresas.

Estes programas de apoio à ITV têm um peso muito relevante na reestruturação do sector empresarial, apoiando as empresas na aposta pela alteração do seu modelo de negócio, incrementando a importância da inovação e diferenciação para alcance de vantagens competitivas no mercado internacional.

Neste processo de modernização, o sector empresarial conta também com o apoio de um conjunto de agentes, nomeadamente, as associações empresariais e os centros de competência.

Em termos das associações empresariais do sector, são de destacar, a ATP que resultou da fusão da APIM (*Associação Portuguesa das Indústrias de Malha e Confecção*) e da APT (*Associação Portuguesa dos Têxteis e Vestuário*), a ANIVEC/APIV (*Associação Nacional das Indústrias de Vestuário e Confecção*) que tem por função a representação da indústria têxtil, do vestuário e confecção junto das instituições a nível nacional e internacional, e a *Associação Selectiva Moda (ASM)*.

A *Associação Selectiva Moda (ASM)* foi criada em 1992 e resultou de um acordo de parceria entre a APIM e a *Fedemaille*, actualmente, a ASM é constituída pela ATP e pela ANIL (*Associação Nacional da Indústria de Lanifícios*). O objectivo da ASM é a valorização da fileira têxtil portuguesa num contexto internacional, estando esta associação exclusivamente vocacionada para a internacionalização deste sector português. A ASM conta com a parceria da *aicep Portugal Global*, estando integrada no QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional).

A ASM no seu objectivo de promover a internacionalização do sector têxtil português, desenvolve um conjunto de acções de promoção dos têxteis portugueses, nomeadamente, organiza duas edições anuais do *Modtissimo* em Portugal, um evento essencial pela afirmação de capacidade de realizar, mas também como espaço privilegiado e alargado para promover a internacionalização do têxtil.

A edição 2011 do *Modtissimo* foi dedicada aos segmentos de futuro do sector têxtil, destacando-se a presença no evento de empresas por categorias definidas: “*Technical textiles from Portugal*”, “*The Portuguese home textiles*” e, por fim a categoria “*From Portugal*” que englobava vários sectores, (tais como tecidos, fios, acabamentos, acessórios, moda, cordoaria, etc.). Para além do evento realizado em Portugal, a ASM com o seu objectivo de internacionalização das empresas, leva esta feira e sectores a várias feiras internacionais.

Para além das associações empresariais, os centros de competência apresentam-se também como importantes agentes impulsionadores da especialização tecnológica da ITV. Em Portugal, para além da forte ligação do sector às Universidades, é de destacar o contributo para a competitividade e inovação do sector do Centro Tecnológico das Indústrias Têxtil e do Vestuário de Portugal (*CITEVE*), do Centro de Nanotecnologia e Materiais Técnicos (*CENTI*) e do Centro de Formação Profissional da Indústria Têxtil (*CITEX*).

O *CITEVE* tem por missão o apoio ao desenvolvimento das capacidades técnicas e tecnológicas das indústrias têxtil e do vestuário, através do fomento e da difusão da inovação, da promoção da melhoria da qualidade e do suporte instrumental à definição de políticas industriais para o sector. O *CITEVE* presta um conjunto de serviços às empresas, nomeadamente, testes e ensaios laboratoriais, tecnologia e engenharia, certificação e normalização de produtos, inovação (gestão de projectos, propriedade industrial), inteligência moda (desenvolvimento de *design* de produtos), formação e qualificação.

Em relação ao *CITEVE* é também de destacar, o *Centro de Alto Rendimento de IDT*, que visa ser uma incubadora para novos projectos e empresas no sector têxtil, de carácter tecnológico.

O *CITEVE* tem, sem dúvida, um papel muito importante no desenvolvimento tecnológico do sector, através do apoio às empresas com os seus vários serviços, ajudando no fundo, a ITV no seu processo de modernização.

Por sua vez, o *CENTI* é um instituto totalmente inovador, inaugurado recentemente em Portugal, para a investigação e desenvolvimento de materiais. O objectivo deste centro é apoiar as empresas e parceiros no desenvolvimento de materiais inteligentes e fibras avançadas. Este instituto tem um carácter muito activo, sendo já conhecidos vários projectos desenvolvidos em conjunto com várias empresas.

Um dos múltiplos projectos que estão a ser desenvolvidos no *CENTI*, é o *SmartConfort* – Conforto Inteligente em Solas e Calçado, que tem por objectivo o desenvolvimento de solas funcionais, de modo a obter produtos altamente diferenciadores e de elevado valor acrescentado. Os principais resultados desta iniciativa em termos práticos, serão a obtenção de sistemas avançados e activos de indução de conforto, contribuindo, assim, para a melhoria da qualidade de vida dos

utilizadores. Este projecto conta com a parceria da empresa *Procalçado – Produtora de Componentes para Calçado*. SA, destacando-se o contributo financeiro da *Agência de Inovação, SA (ADI)*.

Por último, o *CITEX* é o centro de formação do sector têxtil, que vem dar resposta à necessidade de qualificação dos recursos humanos.

Assim sendo, o apoio destes programas e agentes é neste momento fundamental, para a revitalização do sector, garantindo as condições para o assumir de uma nova competitividade da ITV portuguesa.

5.3.3. A especialização tecnológica da ITV: a aposta no I&D, a diversificação e diferenciação dos têxteis técnicos

Como referido anteriormente, a alteração da concorrência internacional motivou a modernização e a maior especialização tecnológica da ITV. Esta transformação assenta na aposta no novo modelo de negócio do “*private label*”, no desenvolvimento dos têxteis técnicos e funcionais e na inovação tecnológica e não tecnológica, ou seja, no desenvolvimento de marca e moda.

A ITV tem ao longo dos anos reforçado a aposta no I&D, contando com o apoio dos centros de competência. Esta forte aposta, justifica-se por um lado, pela constante reestruturação e modernização empresarial do sector, o que tem obrigado as empresas a um maior investimento em equipamentos produtivos mais modernos. Assim, este “*investimento em tecnologia e renovação dos equipamentos produtivos é fundamental para melhorar a produtividade e competitividade num sector exposto à concorrência de países com custos mais baixos.*” (CITEVE, 2004, p. 13).

Segundo dados de relatório sectorial do *CITEVE* (Junho de 2004), o investimento em I&D cresceu em 2002 face a anos anteriores, registando um aumento médio de 13%.

5.3.3.1. A diversificação e diferenciação dos têxteis técnicos

Como referido pelo Plano Estratégico para a Competitividade da ITV, um dos caminhos para o alcance da competitividade e da vantagem competitiva é a diversificação de produtos, nomeadamente, nos têxteis técnicos e funcionais.

Uma das vantagens da aposta nos têxteis técnicos é a variedade de aplicação que estes materiais apresentam: *agrotech*, *buildtech*, *clothtech*, *geotech*, *homotech*, *indutech*, *medtech*, *mobiltech*, *oekotech*, *packtech*, *protech*, *sporttech* (usando a terminologia da *Messe Franckfurt*, da Feira *Techtextil* – a maior feira internacional de têxteis técnicos e não tecidos).

Segundo estudos do *CITEVE*, em Portugal denota-se uma certa especialização no sector dos têxteis técnicos, em que se destacam algumas áreas de aplicação, nomeadamente, *homotech*, *mobiltech*, *medtech*, *sporttech*, *clothtech* e *protech*. (CITEVE, 2010).

Em termos do *homotech* e *buildtech*, os têxteis técnicos podem ser utilizados em aplicações que exigem baixo peso, robustez, resiliência, resistência a factores como a deformação, a degradação ácida e alcalina, poluição do ar, chuva, radiação UV, entre outras aplicações. Neste segmento, podemos destacar o projecto *Wall-In Tex*, trata-se de uma estrutura multicamada para

revestimento multifuncional de paredes interiores, que tem como base uma estrutura têxtil técnica, resultante da conjugação de diferentes materiais têxteis e não têxteis de elevado valor tecnológico. Este projecto resulta da parceria do *CITEVE*, do *CENTI* e de duas empresas *Termolan – Isolamentos Termo-Acústicos, SA* e *Domingos de Sousa e Filhos, SA*.

No segmento *medtech*, os têxteis técnicos podem ser utilizados como têxteis e vestuário para protecção e cuidados medicinais, como próteses e pensos, implantes cirúrgicos e material de sutura, equipamentos, como filtros de sangue, ou mesmo têxteis de higiene e absorção de produtos corporais. Um exemplo, é o *Second Dermis* que desenvolveu têxteis funcionais para a prevenção e controlo de doenças do foro imunológico, nomeadamente, a dermatite atópica. Este projecto resulta do consórcio entre a empresa *Crispim Abreu*, com o *CITEVE*, o *CENTI*, a Escola Superior de Biotecnologia, a Faculdade de Farmácia da Universidade do Porto e a Faculdade de Medicina da Universidade do Porto.

Em termos do *techtextil* e *mobiltech*, podem ser exemplos de aplicações, a estética, conservação, conforto, sustentabilidade. Os têxteis técnicos podem apresentar-se nestes segmentos, como materiais de desgaste mais eficientes e materiais de insonorização e amortecimento, incorporação de fibras condutoras para comunicação com dispositivos electrónicos, dispositivos e sistemas de iluminação interiores, entre outras aplicações.

Na área de *protech* os têxteis técnicos podem ser aplicados em vestuário funcional, para diferentes tipos de protecção (químicos, biológicos, fogo, balística, corte, etc.). Neste sector destaca-se o projecto do fato de bombeiro denominado de *PT 2.0* que resultou do consórcio dinamizado pela *Unilever Jerónimo Martins*, e que contou com as parcerias do *CITEVE*, *CENTI*, e das empresas têxteis *A. Sampaio & Filhos*, *António de Almeida & Filhos*, *Lemar* e da empresa de confecção de equipamentos de protecção individual *Actijob*. O protótipo do fato de bombeiro *PT 2.0* incorpora um sistema electrónico que monitoriza e alerta o utilizador para a temperatura envolvente e os níveis de monóxido de carbono.

Por fim, em termos de *sportech*, os têxteis técnicos podem ser utilizados como têxteis bio funcionais, por outro lado, a incorporação destes têxteis pode permitir a regulação da temperatura corporal, podendo servir como protecção e resistência à radiação UV, entre outras aplicações. Um bom exemplo de aplicação dos têxteis técnicos ao sector desportivo é o blusão multifuncional para praticantes de montanhismo, denominado de *Your Extreme Experience (YEXS)*, este equipamento desportivo incorpora tecnologias de sensorização de sinais vitais, aquecimento das mãos e sistemas de localização e comunicação. Este projecto foi financiado pelo *QREN*, no âmbito do Programa Operacional Factores de Competitividade, tendo como consórcio de desenvolvimento um conjunto de parceiros, *P&R Têxteis*, o *CITECE*, *CENTI*, *PT Inovação* e a associação *Amigos da Montanha*.

Como podemos constatar existem em Portugal vários avanços em termos dos têxteis técnicos, nos seus vários segmentos.

Quadro 19 - Principais produtos têxteis técnicos exportados por Portugal (em milhões de euros)

	2000	2004	2007	2008	2009
Cordéis, cordas e cabos, entrançados ou não, mesmo impregnados, revestidos, recobertos ou embainhados de borracha ou de plástico	87,4	85,5	71,8	96,2	91,2
Tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificados com plástico	114,7	32,9	42,9	39,5	33,2
Telas para pneumáticos fabricadas com fios de alta tenacidade de nylon ou de outras poliamidas, de poliésteres ou de raio viscose	15,3	19,1	23,2	24,4	26,1
Produtos e artefactos, de matérias têxteis, para usos técnicos	18,3	28,5	12,0	26,2	21,0
Redes de malhas com nós, em panos ou em peça, obtidas a partir de cordéis, cordas ou cabos; redes confeccionadas para a pesca e outras redes confeccionadas, de matérias têxteis	21,1	21,8	18,5	19,4	17,4

Fonte: Apresentação de Paulo Vaz (Director-Geral da ATP), no XII Fórum da Indústria Têxtil, 2010

Em termos dos principais produtos de têxteis técnicos exportados, segundo informação do Quadro 19, há uma predominância de produtos relacionados com a cordoaria e tecidos, que reflecte a importância deste sector no mercado europeu, na medida em que, *“o sector de cordoaria e redes português cobre 55% das necessidades de consumo da UE”* (ATP, 2009, p. 49).

Os têxteis técnicos são, assim, um dos segmentos da indústria têxtil e de vestuário, com maior incorporação tecnológica, devendo por isso, apostar-se no contínuo desenvolvimento deste tipo de produtos. Apesar de já terem alguma expressão no conjunto do tecido empresarial e nas exportações portuguesas, deve haver uma promoção reforçada da investigação e inovação destes novos produtos.

Quadro 20 - Peso das exportações de têxteis técnicos e vestuário funcional no total das exportações de ITV

	Quantidade					Valor				
	2000	2004	2007	2008	2009	2000	2004	2007	2008	2009
Bélgica	31,4%	37,4%	45,0%	48,5%	47,5%	18,1%	20,8%	21,7%	24,2%	26,6%
Alemanha	36,2%	39,0%	41,6%	38,4%	36,7%	23,6%	25,3%	26,9%	27,1%	26,7%
Espanha	29,4%	32,4%	39,0%	25,1%	32,5%	15,1%	15,7%	16,0%	14,2%	13,2%
França	36,8%	37,7%	46,7%	48,4%	47,0%	18,0%	19,1%	20,0%	19,8%	19,4%
Itália	26,1%	26,0%	37,0%	39,5%	39,3%	9,5%	9,3%	10,6%	10,5%	11,9%
Portugal	31,1%	33,%	27,4%	28,7%	28,0%	8,0%	6,9%	7,2%	8,6%	9,3%
EU 27	33,5%	36,5%	44,1%	42,5%	41,1%	17,2%	19,0%	20,9%	21,5%	21,8%

Fonte: Apresentação de Paulo Vaz (Director-Geral da ATP), no XII Fórum da Indústria Têxtil, 2010

No entanto, analisando o Quadro 20, constatamos que o peso das exportações de têxteis técnicos e de vestuário funcional no total das exportações de ITV é ainda relativamente baixo. Em 2009, em termos de quantidade, a exportações de têxteis técnicos representou 28,0%, um valor baixo, quando comparado com outros países representados no Quadro acima, e principalmente, quando comparando com a média da UE 27, reflectindo ainda a existência de uma larga margem de progressão.

Por outro lado, a inovação da ITV portuguesa não pode basear-se somente, na inovação tecnológica, na medida em que, a inovação não tecnológica, assume igualmente, um importante papel na ITV. Enquanto, a inovação tecnológica assenta no desenvolvimento de produtos e processos, a inovação não tecnológica pode apresentar-se sob a forma de estratégias de marketing, da moda, do *design*, de inovação dos processos produtivos, de inovação comercial na abordagem aos mercados, de inovação financeira no financiamento das actividades, e inovação dos modelos de negócio.

A inovação não tecnológica é especificamente relevante, em Portugal, devido ao peso que a indústria do vestuário ainda representa no total da ITV.

5.4. Análise SWOT da ITV

A análise *SWOT* é uma ferramenta que através da conjugação de factores interno e externos, permite analisar os principais aspectos diferenciadores (da empresa, sector, entidade) face aos concorrentes num determinado mercado, identificando pontos fortes e fracos, e por outro lado, identifica “*perspectivas de evolução do mercado, as principais ameaças e as principais oportunidades*” (Lindon, Lendrevie, Lévy, Dionísio e Rodrigues, 2009, p. 451).

O termo *SWOT* deriva do inglês, sendo um acrónimo de S de *strengths* (pontos fortes), W de *weaknesses* (pontos fracos), O de *opportunities* (oportunidades) e T de *threats* (ameaças). Os pontos fortes e os pontos fracos constituem a análise interna do sector, e as oportunidades e ameaças o estudo do ambiente externo.

As vantagens de utilização do método da análise *SWOT* assentam na possibilidade de identificação de elementos chave que permitam estabelecer prioridades, na preparação de recomendações e análise de riscos e problemas a resolver (Lindon, Lendrevie, Lévy, Dionísio e Rodrigues, 2009).

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Estabilidade política, social, económica e segurança; - Custos de produção moderados, com especial relevo para os salários; - Tradição e <i>Know-how</i> industrial têxtil, e bom nome e reconhecida qualidade dos produtos nacionais; - <i>Know-how</i> no desenvolvimento do produto; - Cultura “<i>business to business</i>”; - Equipamento e tecnologias modernas; - Proximidade geográfica e cultural dos mercados, - Flexibilidade e reactividades; - Adaptabilidade e resiliência; - Fileira têxtil e do vestuário completa, estruturada e dinâmica; - Fileira apoiada em consistentes e desenvolvidos centros de competência; - Aparecimento progressivo, de casos bem sucedidos de marcas e colecções nacionais com afirmação local e bom potencial de expansão internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Portugal com posição periférica na Europa, - Dimensão reduzida no mercado interno português, além de concentrado e deprimido, - Portugal é marca pobre nos mercados internacionais para a maioria dos seus produtos, - Baixa produtividade, - Baixa terciarização do tecido empresarial; - Falta dimensão crítica às empresas; - Baixo nível educacional em vários níveis da direcção à produção, - Gestão empresarial ainda pouco profissional (mau planeamento, deficientes cumprimentos dos prazos, etc.); - Fraca capacidade financeira das empresas; - Fraco empreendedorismo; - Baixo nível de introdução de inovação, diferenciação e <i>design</i> nos produtos; - Fraca penetração no mercado interno dos produtos e marcas nacionais; - Políticas públicas desajustadas e ineficazes.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> - Nichos de mercado para determinados produtos e mercados emergentes; - Produção de artigos mais difíceis das gamas das grandes marcas, que se massificam, via Europa de Leste, Ásia ou Norte de África, dois ou três anos mais tarde; - Especialização industrial; - Identidade europeia que beneficia todos os produtos realizados em território da UE; - Têxteis técnicos e funcionais; - Ganhar dimensão crítica; - Crescimento da competitividade, pela via da produtividade, da formação profissional, da terciarização do sector – ganhar valor nas pontas da cadeia produtiva, isto é, na concepção e desenvolvimento do produto (compreende o <i>design</i> e a marca) e no controlo das redes de comercialização (marketing, merchandising e distribuição). - Exploração de licenças; - Acompanhamento da deslocalização dos artigos básicos para a Europa de Leste, Ásia e África, mantendo os clientes e rentabilizando o <i>know-how</i> adquirido. 	<ul style="list-style-type: none"> - Efeitos da liberalização do comércio têxtil mundial dos têxteis e do vestuário (2005), d ascensão dos <i>players</i> asiáticos (China e Índia); - Concorrência dos parceiros europeus mais evoluídos na oferta de produtos mais atractivos em termos de marketing e moda, - Concorrência dos novos países produtores em gama de maior qualidade, - Concorrência de outros sectores e novas actividades na economia nacional, desviando mão-de-obra qualificada para outros sectores de actividade; - Fim dos fundos comunitários e consequente agravamento do défice de investimento no sector; - Concorrência acrescida das marcas e cadeias de lojas estrangeiras no mercado interno; - Estagnação do consumo nos mercados tradicionais.

Fonte: “Contributo para um Plano Estratégico para a ITV portuguesa”, ATP, 2007, pág. 40

Assim sendo, tendo por base a análise *SWOT* da ITV concluímos que, apesar de todos os esforços de reestruturação e modernização do sector que têm vindo a ser feitos, tendo em vista, o desenvolvimento de uma nova competitividade assente na inovação, na qualidade, o sector têxtil e de

vestuário tem de enfrentar ainda muitos obstáculos e desafios, quer a nível interno e estrutural, como é o caso da fraca qualificação dos recursos humanos, a redução da produtividade, ou a falta de dimensão crítica das empresas, quer desafios de nível externo, nomeadamente, a feroz concorrência dos novos produtores mundiais (países Asiáticos) e a própria crise internacional. Torna-se assim necessário potencializar as forças e oportunidades que o sector apresenta, para ultrapassar os desafios do futuro.

No entanto, é importante reter, que apesar de desvalorizado pelo seu carácter de sector tradicional da economia portuguesa, a ITV está a demonstrar uma capacidade de adaptação às exigências impostas pelas novas regras concorrenciais, apostando na reconversão do seu modelo de negócio (afastando-se da subcontratação e adoptando o *“private label”*), na inovação e investigação e na diferenciação e qualidade dos produtos.

O sector têxtil português reúne, actualmente, boas condições para enfrentar as suas ameaças e fraquezas, estando apoiado por um conjunto de agentes dinamizadores da modernização do sector, como são as associações empresariais e os centros de competência, e pela vontade do sector empresarial em reconquistar as quotas de mercado perdidas, e desta vez, através do valor acrescentado dos seus produtos.

A ITV não é, hoje em dia, somente um sector tradicional, é um sector em modernização que tem no seu carácter tradicional, uma das suas vantagens competitivas do saber-fazer com qualidade, e no seu carácter de modernidade, a vantagem competitiva da inovação, combinando o melhor da tradição com o melhor da modernização.

5.5. Casos de sucesso da especialização tecnológica da ITV

Como prova desta evolução e especialização tecnológica do sector, são as várias empresas e projectos que já conquistaram notoriedade no mercado nacional e internacional, não pelo baixo preço, mas sim, pela inovação dos seus produtos.

5.5.1. A empresa P&R TÊXTEIS, SA⁴

A empresa foi fundada em 1982, em Barcelos. No início da sua actividade dedicava-se à produção de *t-shirts* e *sweatshirts*, sem grande valor acrescentado. Tratando-se de mais uma empresa que se dedicava ao fabrico de produtos tradicionais da ITV portuguesa.

No entanto, em meados dos anos 1990, a *P&R Têxteis* deparou-se com sérias ameaças em termos de concorrência internacional. Perante esta situação, a empresa soube reagir e adaptar-se, decidindo, segundo o seu administrador Duarte Nuno Pinto, *“introduzir a inovação nos produtos, processos e tecnologias com o objectivo de fugir à concorrência, pois, a inovação deve ser um objectivo e sentimos seriamente que estávamos quase em vias de extinção”* (Site da ATP).

⁴ Fonte da informação: www.prtexteis.com (Março de 2011) e apresentação do Administrador da *P & R Têxteis, SA*, Duarte Nuno Pinto, no âmbito do *XII Fórum da Indústria Têxtil* em 2010

A empresa desenvolve actualmente vestuário desportivo altamente inovador, tendo criado uma marca própria denominada ONDA. No desenvolvimento destes produtos a *P&R Têxteis* contou com o apoio do CITEVE.

A marca ONDA e os produtos da *P&R Têxteis* têm já uma grande visibilidade. O jamaicano Usain Bolt utilizou o equipamento desportivo ONDA nos Jogos Olímpicos de Pequim, onde ganhou as medalhas de ouro nos 100 metros e 200 metros. A ONDA foi também o equipamento desportivo que vestiu a comitiva portuguesa nos Jogos Olímpicos de Pequim.

A mais recente aposta da empresa é a participação no consórcio de desenvolvimento do blusão *Your Extreme Experiences* (YEXS), em parceria com o CITEVE, CENTI, com a *PT Inovação* e a Associação Amigos da Montanha.

Este blusão é composto por têxteis de elevado desempenho, materiais leves, estruturas trilaminadas respiráveis e impermeáveis ao vento e à chuva, impermeabilização de costuras, apresentando uma elevada resistência ao rasgo (CITEVE).

A *P&R Têxteis, SA* é bom exemplo para o sector empresarial da ITV portuguesa, pois teve a capacidade de analisar o mercado e perceber que a aposta na inovação e em produtos diferenciadores é a estratégia acertada a seguir na conquista de competitividade.

5.5.2. A empresa PETRATEx - CONFECÇÕES, S.A.⁵

A *Petratex* foi fundada há cerca de duas décadas, e é já mundialmente reconhecida pela produção do fato de banho que Michael Phelps usou nos Jogos Olímpicos de Pequim.

O fato de banho *LZR Racer* resultou da associação da *Petratex* com a *Speedo* (marca internacional de fatos de banho).

A tecnologia utilizada na produção do fato de banho denomina-se *Nosew* e está patenteada pela empresa portuguesa. Esta tecnologia tem por base a inexistência de costuras, as peças são completamente coladas.

A inovação do *LZR RACER* relaciona-se assim, com o facto de ser produzido sem costuras com máquinas de costura especiais, que funcionam através de ultra-sons, com base na tecnologia *Nosew* (*No Sew Sewing*). Por outro lado, o material utilizado é ultraleve que repele a água, com o objectivo de reduzir o atrito da água. O fato é também reforçado nas zonas do peito, da barriga e coxas com umas placas de poliuretano e silicone, apertando todo o corpo. Por fim, o *design* futurista reduz de 5% a 10% as fricções dentro de água.

O fato de banho teve um grande sucesso nos Jogos Olímpicos de Pequim. O reconhecimento máximo da inovação da *Petratex* foi a entrada do fato *LZR RACER* na lista das 50 melhores invenções de 2008, publicada pela revista Times, ocupando a 26ª posição.

O mais recente projecto inovador da empresa de Paços de Ferreira, foi a colaboração na produção têxtil do *Vital Jacket*, desenvolvido pela empresa *Biodevices*, em parceria com o Instituto de

⁵ Fonte da informação: www.petratex.com (Março 2011); www.biodevices.pt (Março de 2011), www.engenium.net (Março de 2011)

Engenharia Electrónica e Telemática de Aveiro (IEETA), da Universidade de Aveiro. A empresa *Biodevices* é uma *spin-off* da Universidade de Aveiro.

O *Vital Jacket* é uma camisola que tem incorporado um dispositivo electrónico e vários sensores que captam os sinais vitais da pessoa que a veste, podendo analisar e monitorizar o ritmo cardíaco no momento ou ao longo de várias semanas. Todos estes sinais podem ser calibrados e transmitidos a um *PDA* para elaboração de análises, em tempo real, graças à conectividade sem fio, ou podem ser armazenados em *SD CARD* para análise em aplicação *desktop*. Basicamente, é uma camisola que pode realizar electrocardiogramas de longa duração.

Em termos da produção têxtil, a cargo da empresa *Petratex*, foi também utilizada a tecnologia *Nosew*. A camisola para além da tecnologia, caracteriza-se por um *design* inovador e altamente funcional.

A parte tecnológica, foi desenvolvida pela empresa *Biodevices*, que incorporou na camisola a parte electrónica (os sensores e dispositivos electrónicos).

O produto é já certificado pelas normas ISO9001 e ISO1485, sendo já considerado um produto médico.

O *Vital Jacket* é comercializado pela empresa *Biodevices*, tendo já distribuidores no Brasil, Espanha, Reino Unido e França. O preço unitário do produto é cerca de €500.

A empresa *Biodevices* está já a estudar uma nova versão do *Vital Jacket*, pretendendo acrescentar à tecnologia actual, a possibilidade de este também medir a intensidade de movimento, com o objectivo de associar a monitorização do ritmo cardíaco com a intensidade de movimento.

A *Petratex* é um bom exemplo do modelo de negócio de “*private label*”, acrescentando sempre valor aos produtos dos seus clientes, com a sua tecnologia de produção têxtil *Nosew*.

5.5.3. Outros exemplos

Outros exemplos⁶, são os diversos projectos que estão a ser desenvolvidos no CENTI, como é o caso do *Powerfibres* (fibras condutoras nanoestruturadas para condução de electricidade).

A empresa do sector Têxtil-lar, *Domingos Almeida*, desenvolveu lençóis que regulam automaticamente a temperatura em contacto com o corpo. A empresa *Coltec* especializou-se na laminagem especial de membranas capazes de conferir características únicas aos tecidos, tornando-os impermeáveis, respiráveis e isotérmicos.

Por sua vez, a empresa *Paulo de Oliveira, SA* desenvolveu tecidos 100% lã para fato lavável no chuveiro (*shower clean suit*), esta inovação foi conseguida através de acabamentos especiais que incorporam propriedades anti-ruga, anti-encolhimento, vinco permanente, repelência à sujidade e secagem rápida.

É também de referir, que o vestuário de exterior e interior utilizado pelos astronautas das Agências Espacial Europeia (ESA) e Espacial Internacional, são fabricados por empresas portuguesas.

⁶ Fonte da Informação: *Aicep Portugal Global* – www.portugalglobal.pt (Março 2011)

Estes são alguns exemplos, dos vários projectos e empresas da indústria têxtil e vestuário portuguesa, que desde logo se aperceberam da importância da inovação e tecnologia para o desenvolvimento de produtos diferenciadores e competitivos.

No entanto, para além destas empresas que apostaram na inovação tecnológica dos seus produtos, não poderia deixar também de referir algumas empresas da indústria de vestuário, que apostaram na inovação não tecnológica, nomeadamente, através da sua internacionalização, com a presença em vários mercados externos.

Um caso de sucesso é a empresa *Papo d'Anjo*⁷, criada em 1995. Esta empresa é, actualmente, uma reconhecida marca de roupa de criança de alta qualidade.

A *Papo d'Anjo* exporta cerca de 86% da sua produção para os Estados Unidos da América, o seu mercado mais forte, registando neste mercado, em 2009, o volume de vendas de cerca de oito milhões de euros. A empresa está também presente noutros países, como no Reino Unido, e Espanha, quer com lojas próprias, quer nos grandes armazéns de referência, *Harrods* e *Liberty of London* (no Reino Unido), no *El Corte Inglés* (em Madrid, Lisboa e Gaia) e no *Belgdorf Goodman* de Nova Iorque.

Os próximos passos, em termos da continuidade de internacionalização da empresa, é a abordagem do mercado asiático (principalmente, China e Japão).

Outros exemplos são as empresas *Lanidor*, a *Dielmar*, a *Diniz & Cruz*, a *Salsa*, a *Impetus*, a *Petit Patapon*, *Onara*, entre outras.

5.6. Notas finais

O peso da ITV em Portugal é ainda elevado, quer em termos de número de empresas, de ocupação de mão-de-obra, e mesmo em termos de participação nas exportações portuguesas (representando ainda cerca de 11% do total das exportações).

O carácter tradicional deste sector, tornou-o pouco competitivo, a partir dos anos 1990, devido ao surgimento de novos *players* nos mercados internacionais, principalmente, após o desmantelamento do *Acordo Multifibras* em 2005. Perante a concorrência internacional, caracterizada por custos de produção bastante mais baixos, a ITV portuguesa perdeu a sua vantagem competitiva que se baseava no baixo preço, originando a deslocação de muitas empresas, para os países Asiáticos e de Leste Europeu, a perda de clientes e de quotas de mercado.

No entanto, apesar destes acontecimentos terem originado consequências nefastas no sector, apresentaram-se também como uma oportunidade e desafio, no sentido das empresas procurarem noutros vectores, que não o baixo preço, a competitividade dos seus produtos.

O sector encontra-se em plena reestruturação e modernização, estando a transformar-se num sector mais especializado e de maior valor acrescentado. As empresas, cientes da necessidade de otimizar as suas vantagens competitivas, estão a apostar na inovação e tecnologia para o

⁷ Fonte da informação: www.papodanjo.com (Março de 2011) e *Aicep Portugal Global* – www.portugalglobal.pt (Março 2011)

desenvolvimento de novos produtos, podendo para tal, contar com o apoio dos vários programas de apoio, dos centros de competência (CITEVE e CENTI) e Universidades.

Os têxteis técnicos e funcionais são também uma oportunidade, pois apesar da aposta crescente nestes materiais, os têxteis técnicos somente representam uma pequena margem de produção e exportação, quando comparados com a totalidade dos produtos de ITV. Neste sentido, existe ainda uma grande margem de progressão, que deve ser aproveitada e potenciada.

O sector têxtil que teve, desde sempre, uma grande influência na evolução da especialização da economia e do comércio externo português, acompanhou todas as suas fases de desenvolvimento, tornando-se actualmente, tal como a especialização económica, um sector de características mais tecnológicas e inovadoras, com maior valor acrescentado, caracterizando-se os seus produtos pela diferenciação e diversificação.

O sector que sempre será considerado tradicional, tem dado provas da sua capacidade de reconversão, destacando-se os casos de sucesso de muitas empresas portuguesas, no mercado internacional.

CAPÍTULO VI CONCLUSÃO

Em modo de conclusão, relembremos a pergunta de partida formulada inicialmente “*Como evoluiu a especialização tecnológica das exportações portuguesas desde os anos 1960 até ao momento actual, face a um conjunto de oportunidades e desafios, no contexto da internacionalização da economia nacional?*”

Respondendo à pergunta de partida, a especialização da economia e das exportações portuguesas está intimamente relacionada com a internacionalização e crescente abertura ao exterior, evoluindo e respondendo aos estímulos que esta abertura económica foi originando, tornando-se uma economia mais competitiva e dinâmica perante as alterações ao nível da concorrência internacional. O alargamento da presença da economia no comércio internacional influenciou assim, uma mudança dos pontos fortes desta competitividade, deixando de lado o ponto fraco da vantagem com base no baixo preço e afirmando-se novos valores assentes na diferenciação, na qualidade, e inovação.

Perante as hipóteses de trabalho inicialmente sugeridas, é inegável a importância dos factores internos e externos para a evolução da especialização tecnológica das exportações, no entanto, os factores externos apresentaram-se como os principais desencadeadores da mudança e transformação da economia. A evolução da especialização foi muito influenciada pelo comércio internacional e pela constante abertura da economia ao exterior, o que levou ao moldar da estrutura económica a este novo contexto.

Assim sendo, os objectivos de estudo inicialmente propostos, nomeadamente, a análise dos factores que originaram a evolução da especialização da economia e das exportações, no contexto da sua internacionalização foram alcançados, na medida em que, a pesquisa efectuada permitiu concluir que a crescente abertura da economia ao exterior e as oportunidades e desafios daí resultantes, tal como a existência de novos mercados e os fluxos de IDE foram factores catalisadores da especialização tecnológica, principalmente, após a adesão à CE.

Sem dúvida, desde os anos 1950 à actualidade, a economia portuguesa conheceu uma grande transformação, desde o proteccionismo e autarcia características da política económica do Estado Novo, à abertura ao exterior e integração europeia com a participação no mercado comum europeu e na UEM. Assim, a mutação da economia e das exportações portuguesas encontra-se intimamente relacionada com a crescente participação no comércio internacional, na medida em que, a abertura de novos mercados, a presença em projectos de integração económica, os fluxos de capital estrangeiro, entre outros factores, apresentaram-se determinantes para esta evolução.

Até à década de 1950, a especialização da economia tinha por base os produtos primários, que se caracterizavam pelo baixo valor acrescentado. Estes produtos dominavam também as exportações, que se encontravam muito focalizadas nas colónias, denotando-se a forte orientação de toda a política económica para este espaço geográfico.

Em finais da década de 1950, começam a ganhar forma vários movimentos de integração económica no seio da Europa, e apesar da vertente atlântica da política económica, tornou-se claro que Portugal não poderia ficar de fora destes projectos. Não obstante, temia-se a discriminação dos produtos portugueses e o agravamento do isolacionismo económico, factos que seriam muito prejudiciais para o desenvolvimento económico do país e para o processo de reestruturação e organização industrial que estava a ser desenvolvido.

Assim, seguindo os passos do seu mais antigo parceiro comercial, o Reino Unido, Portugal integrou em 1959 a EFTA, uma zona de comércio livre de carácter industrial, beneficiando de um estatuto especial, que se traduziu no *Anexo G. E*, mais tarde, em 1972, com o esvaziamento da EFTA devido à adesão do Reino Unido, Dinamarca e Irlanda à CEE, Portugal assinou um Acordo de Livre Comércio com a CEE.

A participação na EFTA e o Acordo de Livre Comércio com a CEE originaram a abertura da economia ao exterior, o que permitiu aos produtos portugueses acederem a novos mercados, sem a barreira dos direitos aduaneiros. Esta situação trouxe alargados benefícios para o tecido empresarial português, na medida em que até então as exportações destinavam-se, essencialmente, para as colónias, em que o grau de exigência quanto à qualidade e *design* dos produtos era bastante baixo. No entanto, estes novos mercados apresentavam uma procura mais especializada e exigente, o que levou a uma melhoria dos bens oferecidos pela indústria portuguesa, não só em termos da qualidade, mas também no que toca a entrega atempada de encomendas, reflectindo-se numa melhoria estrutural e organizacional.

Neste sentido, as oportunidades que representaram os novos mercados para as exportações portuguesas conjugadas com as políticas de desenvolvimento industrial que vinham a ser potencializadas desde os finais dos anos 1950, com os *Planos de Fomento*, e com os fluxos de IDE recebidos que se direccionaram essencialmente para as exportações, permitiram uma mutação inicial na economia e comércio externo português.

Em termos da evolução da estrutura da economia, foi notória a perda de posição do sector primário, e principalmente, do sector agrícola face aos sectores industrial e de serviços. Esta situação foi acompanhada pelo forte desenvolvimento industrial, ganhando peso a indústria transformadora, nomeadamente, a indústria têxtil e calçado, equipamentos eléctricos e metalomecânica, o que contribuiu para uma maior diversificação da estrutura produtiva.

Por sua vez, as exportações portuguesas registaram também uma evolução, denotando-se um aumento do fluxo de exportações e a maior diversificação dos produtos que constituíam o cabaz das exportações, com a introdução de bens com maior valor acrescentado, isto quando comparado com a estrutura das exportações até aos anos 1950. As exportações caracterizaram-se então pela inclusão de bens intermédios transformados, tais como a pasta de papel, material eléctrico, têxteis e calçado, concentrado de tomate, entre outros. O regime do *Anexo G*, que permitiu a participação na zona de comércio livre industrial de alguns produtos alimentares, gerou a expansão do concentrado de tomate ou as conservas de peixe.

No entanto, a especialização da economia e das exportações portuguesas baseou-se ainda no domínio de produtos de baixa tecnologia, e na vantagem comparativa da dotação de factores, isto

é, a vantagem comparativa revelava-se principalmente, em produtos intensivos em mão-de-obra pouco qualificada e barata. Entre 1960 e 1973, a competitividade dos produtos portugueses assentava, essencialmente, no “*price competition*” e não na qualidade ou valor acrescentado

Esta inicial internacionalização da economia teve efeitos também quanto aos mercados de destino das exportações portuguesas, pois, apesar das colónias ainda representarem um forte peso, os países da EFTA e a CE tornaram-se, neste período, os principais mercados de destino das exportações portuguesas.

A conjugação destes estímulos com a conjuntura internacional favorável promoveu um elevado crescimento e desenvolvimento económico, sendo considerado o período de “ouro” da economia portuguesa.

No entanto, esta fase de prosperidade económica foi interrompida, na segunda metade dos anos 1970, devido ao conjugar de factores internos, com a *Revolução do 25 de Abril de 1974* e toda a reorganização económica e política que daí resultou, e factores externos, com os choques petrolíferos que levaram ao aumento drástico do preço do petróleo, provocando uma forte crise internacional, que perdurou até aos anos 1980. Perante esta combinação destes factores, entre 1974 e 1985, a economia portuguesa viveu um período de elevadas dificuldades económicas, só estabilizadas com a dupla intervenção do FMI. Neste sentido, durante o período de 1974 a 1985, o perfil de especialização da economia e das exportações portuguesas manteve-se inalterado, verificando-se, inclusivamente, uma redução das exportações e a deterioração dos termos de troca.

Após este período de elevada perturbação político-económica, na segunda metade dos anos 1980, com o regime democrático já implantado e a recuperação da estabilidade macroeconómica, Portugal deu mais um passo no seu processo de integração no espaço económico europeu, com a adesão à CEE em 1986. A entrada na CEE é o momento de transição que marca a evolução da economia no sentido da especialização tecnológica, para o que contribuiu fortemente o alargamento da abertura económica, a participação no mercado interno e, mais tarde, na UEM, as transferências comunitárias, e, principalmente, o importante impacto na estrutura económica do crescente fluxo de IDE recebido, no início dos anos 1990.

Assim, os fundos comunitários possibilitaram, por um lado, o desenvolvimento de um conjunto de infra-estruturas (acessibilidades, parques industriais), e, por outro lado, direccionaram-se para a qualificação dos recursos humanos, o que originou um efeito muito positivo, em termos da captação de IDE.

Por sua vez, os fluxos de IDE, na sua maioria, foram canalizados para projectos em sectores de média e alta tecnologia, destacando-se os investimentos no sector automóvel. O IDE teve um grande impacto na mutação da especialização através da implementação de uma nova capacidade e organização produtiva e da criação de externalidades para todo o tecido económico, principalmente, no que toca a incorporação tecnológica.

Actualmente, a participação do IDE nas exportações portuguesas é bastante relevante, denotando-se a forte presença nas exportações de alta e média tecnologia, o que vem demonstrar o peso e o carácter dinamizador do IDE na especialização tecnológica da economia e das exportações portuguesas.

Esta crescente abertura da economia portuguesa com a adesão à CE teve um impacto positivo não só na atracção de capitais estrangeiros, mas também no incentivo ao investimento directo português no estrangeiro, dando-se um importante movimento de internacionalização das empresas portuguesas, tornando-se assim Portugal, no final da década de 1990, exportador líquido de investimento.

Assim, numa fase inicial da adesão, a especialização da economia e das exportações não registou grandes variações, com os sectores mais tradicionais (têxteis e calçado), que ainda detinham a vantagem assente no baixo preço, a beneficiarem do aumento das exportações. Nesta primeira fase, estes sectores foram muito importantes, permitindo elevados ganhos de quota de mercado das exportações portuguesas.

No entanto, a partir dos anos 1990, começam a ganhar peso outros sectores, nomeadamente, os produtos metálicos, equipamentos, máquinas e veículos, denotando-se nesta diversificação de produtos, a influência dos fluxos de IDE. Assim, começa a assistir-se a uma mutação da especialização da economia, ao deixar de ter como base sectores de mão-de-obra intensiva e barata, passando a assentar em sectores de média e alta tecnologia, caracterizados pelo maior valor acrescentado. Sendo de destacar, neste âmbito, o contributo do sector automóvel e seus componentes, primeiro com o projecto *Renault* ainda nos anos 1980, e já em 1995, o projecto da *AutoEuropa*. Estes projectos tiveram um efeito estruturante em toda a indústria transformadora portuguesa. A partir de 2003, esta especialização é reforçada com o surgimento de novos sectores de alto valor acrescentado, tais como o sector farmacêutico ou as tecnologias da informação e comunicação.

A afirmação da especialização tecnológica da economia reflecte-se também na crescente aposta em I&D, no aumento das empresas com actividades de inovação e no desenvolvimento de novos produtos. Estes factores são fundamentais para a vitalidade da economia, na medida em que, representam um forte contributo para a competitividade internacional da economia.

Tal como ocorre com a estrutura produtiva, o comércio externo português conhece também, após a adesão à CE, uma grande transformação, quer em termos da sua estrutura, quer em termos dos mercados de destino das mesmas.

Após numa primeira fase da adesão à CE, os sectores mais tradicionais terem dominado as exportações portuguesas, a partir de 1991 estes sectores começam a perder importância, devido à perda de competitividade relacionada com o desmantelamento do *Acordo Multifibras* e o surgimento da concorrência de produtos de novos países exportadores (Asiáticos e Europa de Leste). Esta situação foi acompanhada pela redução das exportações, mas também pela transformação da estrutura das exportações conquistando uma elevada relevância os novos sectores de média e alta tecnologia, nomeadamente, os sectores de veículos, maquinaria e equipamentos eléctricos. Pela primeira vez, estes sectores de maior valor acrescentado ultrapassaram os sectores de baixa tecnologia, o que veio confirmar a alteração da especialização das exportações portuguesas.

Após o declínio, o aumento das exportações verificado entre 2004 e 2008 ficou a dever-se não à recuperação do sector têxtil, nem à intensificação da indústria automóvel, mas sim à expansão de um grupo de sectores mais diversificado e de grande valor acrescentado, tais como, o sector

farmacêutico, químico, plástico, tecnologias de informação e comunicação, entre outros. A especialização tecnológica das exportações portuguesas, afirma-se assim, por um lado, com o crescimento do peso de sectores de média e alta tecnologia no total das exportações e a redução do peso de produtos de baixo valor acrescentado, e, por outro lado, este aumento de intensidade tecnológica das exportações portuguesas originou também efeitos positivos, em termos da Balança de Pagamentos Tecnológica, que se apresentou pela primeira vez positiva em 2007.

No entanto, apesar da especialização tecnológica assentar principalmente, em sectores de média e alta tecnologia, começa a ser notória uma forte modernização de alguns sectores mais tradicionais, como é o caso do sector têxtil. Com a perda da vantagem competitiva assente no baixo preço, o sector têxtil encontra-se em plena reconversão apostando no I&D, na diversificação e diferenciação dos seus produtos, onde se destaca a potencialidade dos têxteis técnicos e funcionais. Assim, o sector têxtil que desde sempre teve uma forte presença na evolução da especialização da economia portuguesa, tornou-se também um sector com características mais tecnológicas e inovadores.

A mutação da estrutura das exportações portuguesas foi acompanhada pelo reforço do peso dos países da União Europeia, enquanto mercado principal quer de destino das exportações, quer de proveniência das importações portuguesas, denotando-se um aumento da dependência face a este mercado. No entanto, a principal alteração, após a adesão à CE, é o reforço da relação comercial com a vizinha Espanha, que se torna o principal mercado fornecedor e comprador da economia portuguesa.

Assim, a entrada na CE e os factores daí resultantes marcaram a alteração do perfil da especialização da economia e das exportações portuguesas, que passou a assentar em sectores de maior incorporação tecnológica, baseando-se a vantagem comparativa desta nova especialização não no baixo preço, mas sim, na qualidade, inovação e no valor acrescentado.

No entanto, apesar dos esforços realizados e da forte aposta na especialização tecnológica e no valor acrescentado das exportações, a economia portuguesa depara-se actualmente com graves problemas de competitividade e de produtividade, e no plano financeiro, com o forte défice público e as dificuldades de financiamento externo, que recentemente originaram o pedido de ajuda externa, nomeadamente, do Fundo Europeu de Estabilização Financeira.

A competitividade da economia e das exportações sofreu uma forte quebra, principalmente, com os alargamentos da União Europeia aos países da Europa Central e de Leste, o que levou à deslocalização de muitas empresas e dos próprios fluxos de investimento para estes países, que apresentam uma mão-de-obra mais barata e altamente qualificada. O surgimento destes novos *players* teve um efeito negativo também na quota de mercado das exportações portuguesas, que sofreram uma forte diminuição.

Por outro lado, a participação na UEM e adopção da moeda única trouxe fortes exigências ao nível financeiro e de controlo orçamental, perdendo-se o instrumento da taxa de câmbio.

Com o pedido de ajuda externa, Portugal vive um momento muito delicado, que resultará na redução de importantes investimentos, e no aumento de impostos, o que prejudicará a produtividade e competitividade. No entanto, é de referir que no primeiro trimestre de 2011, as exportações

portuguesas registaram um crescimento face a igual período do ano anterior, beneficiando da recuperação económica dos principais parceiros comerciais. Neste sentido, a aposta crescente na internacionalização da economia e o aumento das exportações tornam-se factores cruciais para ultrapassar a actual crise económica e financeira, sendo fundamental o alargamento da base exportadora, a contínua aposta na inovação, e a diversificação de mercados.

Assim sendo, o tema desenvolvido e as suas conclusões apresentam uma importante relevância e pertinência no âmbito do entendimento da evolução da estrutura da economia e comércio externo português, e a influência dos benefícios que a internacionalização e constante participação no comércio internacional promoveram para o desencadear desta transformação. Como vimos, a participação no comércio internacional traz vantagens para todos os países que nele participam, promovendo um maior bem-estar, e foi o que se constatou no caso português. Segundo a análise efectuada, a abertura da economia foi assim, um importante dinamizador da afirmação da especialização tecnológica da economia e comércio externo português, o que promoveu uma maior competitividade e desenvolvimento.

A análise elaborada tem obviamente um carácter generalista, colocando-se alguns limites à investigação, o que significa que não foi possível analisar e abordar mais aprofundadamente alguns pontos interessantes, como por exemplo, a análise do peso que os sectores de baixa tecnologia ainda representam na estrutura da economia e das exportações, o estudo comparativo da especialização tecnológica da economia portuguesa face à especialização de outros países, a análise dos problemas de competitividade da economia, e também o estudo do impacto mais profundo da crise internacional no desenvolvimento desta especialização tecnológica.

Por outro lado, o estudo e as conclusões da presente dissertação deixam, assim, em aberto várias pistas de investigação, que poderão ser exploradas em futuros trabalhos, nomeadamente, a análise da importância dos sectores de alta tecnologia para a recuperação económica e dinamização do comércio externo, o estudo da importância do alargamento da base exportadora e diversificação de mercados e, por fim, a investigação sobre a actual requalificação dos sectores mais tradicionais em sectores mais modernos e inovadores, tendo como ponto de partida e exemplo, o sector têxtil e de calçado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA DA INOVAÇÃO, *“Inquérito à valorização de resultados da I&D Empresarial”*, 2011

AGUIAR-CONRARIA, Luís, ALEXANDRE, Fernando, e PINHO, Manuel Correia, *“O euro e o crescimento da economia portuguesa: uma análise contrafactual”*, artigo inserido no projecto “1986-2010 A Economia Portuguesa na União Europeia, Universidade do Minho

AMADOR, João e OPRMOLLA, Luca David, *“Os sectores exportadores de têxteis e vestuário em Portugal – tendências recentes”*, Boletim Económico do Banco de Portugal, 2009

AMARAL, Luciano, *“Economia Portuguesa, as últimas décadas”*, Fundação Francisco Manuel dos Santos, 2010

ANDRESEN-LEITÃO, Nicolau, *“O convidado inesperado: Portugal e a fundação da EFTA, 1956-1960”*, Análise Social, vol. XXXIX, 2004

ASSOCIAÇÃO TÊXTIL E DO VESTUÁRIO DE PORTUGAL, *“Contributo para um plano estratégico para a indústria têxtil e do vestuário portuguesa”*, 2007

ASSOCIAÇÃO TÊXTIL E DO VESTUÁRIO DE PORTUGAL, *“Plano de Acção para a Competitividade da ITV portuguesa 2007-2013”*, 2009

BANCO DE PORTUGAL, *“A economia portuguesa no contexto da integração económica, financeira e monetária”*, Banco de Portugal, 2009

BARDIN, Laurence, *“Análise de Conteúdo”*, Edições 70, 1977

BERELSON, B., *“Content Analysis”*, Ed. Handbook of Social Psychology, Harvard University Press, 1967

CABRAL, Manuel de Herédia Caldeira, *“Export diversification and technological improvement: recente trends in the portuguese economy”*, Gabinete de Estratégias e Estudos, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, 2008

CAETANO, José, GALEGO, Aurora e COSTA, Sofia, *“Portugal e o alargamento da União Europeia: alguns impactos sócio-económicos”*, Análise Social – Vol. X, 2005

CHORINCAS, Joana, *“O Cluster automóvel em Portugal”*, Departamento de Prospectiva e Planeamento, Ministério das Finanças, 2002

COHN, Theodore H., *“Global Political Economy, Theory and Practice”*, Ed. Pearson International Edition, 3ª edição, 2005

CONFEDERAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL, *“Indústria Portuguesa: Situação Actual e Evolução Recente”*, 2010

COSTA, Carla Guapo, *“A cultura como factor dinamizador da economia, os investimentos portugueses no Brasil”*, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2005

COSTA, Carla Guapo, *“Temas de Relações Internacionais”*, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2010

COSTA, Carla Guapo, *“Economia e Política da Construção Europeia e os desafios ao processo de integração”*, Terramar, 2004

COUTINHO, Clara Pereira e CHAVES, José Henriques, *“O estudo de caso na investigação em Tecnologia Educativa em Portugal”*, Revista Portuguesa de Educação, Universidade do Minho, 2002

DOMINGUINHOS, Pedro Miguel, *“A internacionalização das empresas portuguesas: realidades e desafios”*, 9º Encontro de Economia Industrial, 2001

FERNANDES, Lino M. Gomes, *“A especialização da economia portuguesa – Tendências e perspectivas. O papel do investimento estrangeiro na evolução do padrão de especialização”*, Centro Interdisciplinar de Estudos Económicos, Ministério do Planeamento e da Administração do Território, 1992

FREITAS, Miguel Lebre e MAMEDE, Ricardo Paes, *“The Role of Foreign Direct Investment in the structural transformation of portuguese exports between 1995 and 2005”*, Gabinete de Estratégias e Estudos, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, 2008

FREITAS, Miguel Lebre e SALVADO, Susana, *“Industry similarities and comparative advantages in Portugal: na empirical assessment based on 2005 trade data”*, 2009

GABINETE DE ESTRATÉGIA E ESTUDOS, *“Sector dos Têxteis e Vestuário – Parte I: Evolução do comércio internacional de Têxteis”*, Ministério da Economia e da Inovação, 2006

GABINETE DE ESTRATÉGIA E ESTUDOS, “*Sector dos Têxteis e Vestuário – Parte II: Evolução do comércio internacional de Vestuário*”, Ministério da Economia e da Inovação, 2006

GABINETE DE ESTRATÉGIAS E ESTUDOS, “*Inovação e I&D*”, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, 2010

GABINETE DE PLANEAMENTO, ESTRATÉGIA, AVALIAÇÃO E RELAÇÕES INTERNACIONAIS (GPEARI), “*Investigação e Desenvolvimento em Portugal 1982 a 2003*”, Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, 2007

GPEARI, “*50 empresas com maior investimento financeiro em actividades de I&D em 2005 - Portugal*”, Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, 2005

ILHÉU, Fernanda, “*Estratégia e Marketing Internacional, Casos de Empresas Portuguesas*”, Almedina, 2009

KRUGMAN, Paul e OBSTFELD, Maurice, “*International economics: theory and policy*”, Addison-Wesley, 4ª edição, 1997

LAINS, Pedro e SILVA, Álvaro Ferreira, “*História Económica de Portugal, Vol. III, O Século XX*”, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, 3ª edição, 2008

LEITÃO, Ana Margarida, PROENÇA, Manuela, CLARO, Maria Arménia, MODESTO, Mavilde e ESCÁRIA, Susana, “*Portugal no Espaço Europeu, o Investimento Directo Estrangeiro*”, Departamento de Prospectiva e Planeamento, Ministério das Finanças, 2003

LINDON, Denis, LENDREVIE, Jacques, LÉVY, Julien, DIONÍSIO, Pedro e RODRIGUES, Joaquim Vicente, “*Mercator XXI, Teoria e Prática do Marketing*”, Publicações Dom Quixote, 12ª edição, 2009

LOPES, José da Silva, “*A economia portuguesa desde 1960*”, Gradiva, 4ª edição, 1998

PORTO, Manuel Carlos Lopes, “*Teoria da integração e políticas comunitárias*”, Almedina, 4ª edição, 2009

MANTEU, Cristina, “*Efeitos económicos da globalização: lições de modelos de comércio*”, Boletim Económico, Banco de Portugal, 2008

MATEUS, Abel, “*Economia portuguesa*”, Verbo, 3ª edição, 2006

MATEUS, Abel Moreira e ANTUNES, António Armando, *“O Desenvolvimento Tecnológico Português – Diagnóstico e perspectivas no início de 2000”*, 2000

MEDEIROS, Eduardo Raposo, *“Evolução e Tendências da integração Económica Regional”*, Livraria Petrony, 2008

MEDEIROS, Eduardo Raposo, *“Economia Internacional”*, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2003

NUNES, Catarina e ALVES, Ricardo Pinheiro, *“A inovação como factor de competitividade em Portugal”*, Gabinete de Estratégias e Estudos, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, 2010

PINTO, Nuno Severiano Teixeira e PINTO, António Costa, *“Portugal e a integração europeia 1945-1986”*, Temas e Debates, 2007

PONTE, João Pedro, *“Estudos de caso em educação matemática”*, Centro de Investigação em Educação e Departamento de Educação, Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa, 2006

ROBSON, Peter, *“The economics of international integration”*, London: Routledge, 1998

ROCHA, Edgar, *“Portugal, anos 60: crescimento económico acelerado e papel das relações com as colónias”*, *Análise Social*, vol. XIII, 1977

ROCHA, Edgar, *“Especialização e crescimento económico: alguns aspectos do caso português no período de 1960-74”*, *Análise Social*, vol. XVII, 1981

RODRIGUES, Eduardo R. Lopes, *“O Euro e a Competitividade da Economia Portuguesa”*

ROMÃO, António, *“A economia portuguesa 20 anos após a adesão”*, Almedina, 2006

SIMÕES, Vítor Corado, DOMINGUINHOS, Pedro Miguel, *“Portuguese Born Globals: An Exploratory Study”*, 27th EIBA Conference at ESCP-EAP, 2001

SOUSA, Alfredo, *“O anos 60 da nossa economia”*, *Análise Social*, vol. XXX, 1995

TEIXEIRA, Aurora A. C., *“Ensaio: Inovação e Relações Universidade-Empresa no caso português”*, Gabinete de Estratégias e Estudos, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, 2007

TEIXEIRA, Aurora A. C. e TAVARES-LEHMANN, Ana Teresa, “*Investimento Directo Estrangeiro, Capital Humano e inovação, uma aplicação ao caso português*”, Vida Económica, 2007

VASCONCELOS, Ana, “*Análise da Indústria Têxtil e do Vestuário*”, Estudo Edit Value, 2006

OUTRAS REFERÊNCIAS

Apresentações no âmbito do XII Fórum da Indústria Têxtil (2010):

- ⇒ “*Roadmap para a Inovação na Indústria Têxtil e Vestuário portuguesa*” – Braz Costa, CITEVE
- ⇒ “*Apresentação da empresa P & R Têxteis, SA*” – Nuno Duarte
- ⇒ “*Tendências de Inovação da ITV*” – Hélder Rosendo, CITEVE
- ⇒ “*A inovação tecnológica na ITV: a situação em Portugal*” – Paulo Vaz, ATP

FONTES ESTATÍSTICAS

Estatísticas de Bolso do Gabinete de Estratégias e Estudos, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento

Instituto Nacional de Estatística – www.ine.pt

PORDATA – www.pordata.pt